



BANQUE des
TERRITOIRES



Éclairages

Un panorama de la vente
de logements sociaux en Europe

n°27 - Juillet 2022



Éclairages

Un panorama de la vente
de logements sociaux en Europe

n°27 - Juillet 2022



Sommaire

●	Résumé.....	06
01	Les enjeux de la vente de logements sociaux en Europe.....	08
02	Panorama de la vente de logements sociaux en Europe.....	10
●	Bibliographie.....	18

Résumé

Les politiques de ventes des logements sociaux et publics en Europe relèvent d'un large éventail d'objectifs sociaux, économiques et financiers. Elles prennent des formes diverses selon les situations nationales. **À la demande de l'Union sociale pour l'habitat (USH) et de la Caisse des Dépôts, l'association européenne du logement social, *Housing Europe* a réalisé un état des lieux des pratiques et retours d'expériences sur la vente de logements sociaux** dans dix pays européens choisis en raison de leurs profils socioéconomiques et de la diversité de leurs politiques nationales de ventes.

Le présent panorama montre que les politiques de vente varient d'un pays à l'autre. Elles prennent des formes différentes, parce qu'elles sont optionnelles ou obligatoires, parce qu'elles bénéficient à des personnes physiques ou morales, ou encore parce qu'elles prévoient ou non des prix de vente décotés. **La France n'est pas le seul pays européen à mener une politique de sortie de patrimoine.** Dans certains pays comme le Royaume-Uni ou les pays d'Europe centrale et orientale, des politiques de vente de logements sociaux très ambitieuses ont été ou sont encore mises en œuvre.





Globalement, l'**analyse des acquéreurs de logements sociaux dans les pays européens permet de diviser les pays dans deux groupes : le premier groupe est constitué des pays qui ont privilégié les ventes** au bénéfice des locataires de logements sociaux, locataires en place ou autres locataires du parc social, achetant avec ou sans décote. **Le second groupe comporte les pays qui ont permis la vente à des investisseurs de différents types** (comme par exemple en Allemagne). Dans ces pays, des mesures protectrices des locataires du parc social vendu, comme le maintien et/ou le contrôle des loyers, ont permis d'atténuer en partie le risque que pouvait représenter la vente pour les ménages.

Quant aux facteurs différenciants des politiques de vente européenne, la vente peut être à l'initiative des bailleurs sociaux, ou bien à l'initiative des occupants (les bailleurs ayant alors l'obligation de vendre). Les ventes peuvent ou non être renforcées par des obligations légales de vente de logements (Right to Buy), et les produits de cession peuvent être réutilisés par les bailleurs sociaux au profit de l'entretien et du développement du parc social, ou bien au profit d'autres politiques publiques ou du désendettement des opérateurs de logements eux-mêmes, des collectivités territoriales et de l'État central.



01



Les enjeux de la vente de logements sociaux en Europe

Les organismes de logements sociaux et les opérateurs de logements locatifs publics gèrent aujourd’hui des dizaines de millions de logements à travers toute l’Europe (Housing Europe, 2021a). Les politiques du logement sont très différentes au sein de l’Europe, que l’on considère le poids du logement social dans le parc immobilier, les dépenses publiques qui lui sont consacrées ou les statuts d’occupation et les types de mesure privilégiés. Pour davantage d’information, il est conseillé de se référer à la publication Éclairages n°22 « [Panorama du logement social en Europe](#) », une étude comparative sur le secteur en Europe, publiée par la Banque des Territoires en 2020. Dans le prolongement de cette analyse, la présente étude offre un panorama sur la vente des logements sociaux et de logements locatifs publics dans une sélection de pays européens.

À la demande de l’Union sociale pour l’habitat (USH) et de la Caisse des Dépôts, l’association européenne du logement social, Housing Europe a réalisé en 2021 un état des lieux des pratiques et retours d’expériences sur la vente de logements sociaux dans dix pays européens choisis en raison de leurs profils socioéconomiques et de la diversité de leurs politiques nationales de ventes. Ces illustrations sont complétées d’analyses des effets de la vente dans ces pays, afin d’apporter des enseignements aux acteurs du logement social et les éclairer sur la structuration possible des politiques de vente de logements au regard des objectifs attendus. Une autre source du présent document est l’étude réalisée par Matthieu Gimat et al. (2020), « [État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe](#) », également réalisée à la demande de l’USH et de la Caisse des Dépôts.

→ **La vente sélective de logements sociaux est devenue un outil important** à la fois pour satisfaire les aspirations des locataires (dans le cas de vente à des locataires occupants qui souhaitent devenir propriétaires de leur domicile) et pour générer des ressources supplémentaires pour la rénovation de l’habitat ou de nouvelles constructions de logements sociaux (Housing Europe, 2007). L’intensification de la vente de logements sociaux comporte des enjeux significatifs pour les stratégies patrimoniales et financières des organismes du logement social.

→ **Le présent panorama doit être abordé avec prudence.** Les contextes socio-économiques varient d’un pays à l’autre. Les politiques de vente elles-mêmes prennent des formes différentes, parce qu’elles sont optionnelles ou obligatoires, parce qu’elles bénéficient à des personnes physiques ou morales, ou encore parce qu’elles prévoient ou non des prix de vente décotés (Housing Europe, 2021b).

→ **LES POLITIQUES DE VENTES DES LOGEMENTS SOCIAUX ET PUBLICS EN EUROPE RELÈVENT D’UN LARGE ÉVENTAIL D’OBJECTIFS SOCIAUX, ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS.** Elles prennent des formes diverses selon les situations nationales. La France n’est pas le seul pays européen à disposer d’un important parc de logements sociaux et à mener une politique de sortie de patrimoine. Au contraire, dans certains pays comme le Royaume-Uni ou les pays d’Europe centrale et orientale, des politiques de vente de logements sociaux très ambitieuses ont été ou sont encore mises en œuvre.



02

**Panorama de
la vente de logements
sociaux en Europe**

Les évolutions des politiques du logement social en Europe depuis le milieu du XX^e siècle sont souvent décrites selon une chronologie en deux étapes (Steinmetz, 2015). Au lendemain de la Seconde guerre mondiale, alors que les politiques sociales connaissent une expansion importante, la construction des logements sociaux s'est intensifiée dans la plupart des pays européens et la période 1950-1970 est caractérisée par un effort massif de construction. La question de la vente des logements sociaux est, au cours de cette période, absente du débat public et les cessions de logements sociaux restent peu nombreuses en volume.

→ **À partir de la fin des années 1970** on observe toutefois une inflexion et un contexte favorable à l'augmentation des ventes. Une tendance à la vente de logements sociaux et publics émerge, certains gouvernements et autorités publiques cherchant à la promouvoir comme ressource dans le contexte du ralentissement de la croissance après les chocs pétroliers des années 1970.

→ **Dans ce contexte**, des politiques de vente de logements sociaux sont mises en œuvre dans plusieurs pays européens, mais sous des formes différentes. Du fait de l'hétérogénéité des systèmes de logements sociaux européens, les dispositifs de vente en France, aux Pays-Bas et en Allemagne prennent des formes très différentes. Le dispositif britannique du droit à l'achat (*Right to Buy*), introduit en 1980, est l'exemple le plus connu, puisqu'il a permis la vente de plus de 2,6 millions de logements sociaux à leurs occupants depuis lors (Gimat et al. 2020).

📖 **Note de lecture** : CF - Encadré « La vente de logements sociaux en France. »

→ **À partir de la deuxième moitié des années 2000**, les politiques de ventes décidées au cours des décennies précédentes ont profondément transformé les marchés du logement des pays européens. C'est le cas au Royaume-Uni, où l'essentiel des logements publics a été ou bien vendu (plus de 2 millions d'entre eux à la fin des années 2010), ou bien transféré à des associations de logement indépendantes. Mais c'est aussi le cas en Allemagne où, de la fin des années 1990 à la fin des années 2000, près d'un million de logements sociaux ont été acquis par des acteurs financiers qui les gèrent selon des critères de rentabilité (Gimat et al. 2020).

→ **Le logement social joue désormais un rôle plus « résiduel »** dans la majorité des pays européens suite à des réformes favorables à l'essor du secteur immobilier marchand et à l'accession à la propriété individuelle. La majorité des pays en Europe disposent d'un système autorisant la vente de logements sociaux, les différences portent sur le fonctionnement (qui peut acheter, obligations des acheteurs). Le principe de vendre des logements sociaux prend diverses formes. De nombreux pays ont une longue histoire de développement de logements subventionnés par l'État dans le but explicite de les vendre à terme à des ménages à faibles et moyens revenus, l'Italie et l'Espagne sont deux exemples de cette pratique. De façon générale, on constate un clivage entre l'Europe du Nord et de l'Ouest, qui appuie le secteur locatif social et privé, et l'Europe du Sud, qui investit peu dans le logement social et favorise l'accès à la propriété (Steinmetz, 2015).

ENCADRÉ

LA VENTE DE LOGEMENTS SOCIAUX EN FRANCE

En France, environ 11 000 logements locatifs sociaux ont été vendus par des organismes de logement social à des ménages en 2020 (Union sociale pour l'habitat (USH), 2021).

- **LA LOI POUR L'ÉVOLUTION DU LOGEMENT, DE L'AMÉNAGEMENT ET DU NUMÉRIQUE (ELAN) DE 2018 a réformé les modes de fonctionnement de la vente du logement social avec pour ambition de fortement augmenter le nombre de transactions.** Elle s'inscrit dans la volonté politique d'une augmentation des ventes aux locataires et la continuité de nombreuses décisions politiques qui ont cherché, depuis les années 1960, à faire de la vente de logements sociaux un dispositif plus fortement utilisé (Gimat et al., 2020). D'une part, la loi ELAN assouplit le mécanisme de vente (définition du prix de commercialisation, obtention des autorisations administratives, professionnalisation des ventes, etc.). D'autre part, elle intervient à la suite des restructurations récentes du financement du secteur du logement social, avec notamment la prise en charge par les organismes Hlm de la baisse des aides personnalisées au logement (APL) touchées par leurs locataires.
- **DANS CE CONTEXTE, VENDRE PERMET AUX ORGANISMES DE DÉGAGER DES MARGES DE MANŒUVRE FINANCIÈRES.** Quand les logements sociaux sont vendus à l'unité à des ménages, les ventes soutiennent l'autofinancement global à court terme, mais elles constituent ensuite des pertes définitives de revenus locatifs provenant de logements partiellement ou totalement amortis et elles cessent ensuite de jouer un rôle social au sein des marchés.
- **LA PLUPART DES LOGEMENTS HLM VENDUS LE SONT EN PROPRIÉTÉ.** Cela pourrait néanmoins être amené à évoluer, dans la mesure où la loi ELAN a ouvert la possibilité aux organismes Hlm de conserver la propriété du foncier et de ne vendre que le bâti, dans le cadre d'un bail réel solidaire (BRS). Ils doivent pour cela obtenir l'**agrément d'organisme foncier solidaire (OFS) ou céder leur patrimoine à un OFS partenaire. Le dispositif permet de réduire considérablement le prix de vente**, tandis que la conservation du foncier permet à l'OFS d'assurer à la fois un encadrement du prix de revente des biens et de rester impliqué dans la gestion de la copropriété.
- **DANS NOTRE ÉTUDE PERSPECTIVES, ÉTUDE SUR LE LOGEMENT SOCIAL, NOUS FAISONS L'HYPOTHÈSE DANS LA PARTIE PRÉVISIONNELLE QUE LES VENTES DEVRAIENT AUGMENTER FORTEMENT D'ICI 2025** passant progressivement à 17 000 logements par an en France métropolitaine. En particulier les ventes annuelles aux personnes physiques pourraient atteindre 12 000 unités et 5 000 logements pourraient être vendus par an aux sociétés de ventes HLM. Il s'agit d'une hypothèse forte liée à une évolution du modèle économique des bailleurs et qui s'inscrit dans la volonté politique d'une augmentation des ventes aux locataires.
- **POUR DAVANTAGE D'INFORMATION SUR LA VENTE DE LOGEMENTS SOCIAUX EN FRANCE, IL EST CONSEILLÉ DE SE RÉFÉRER AU PROGRAMME** de recherche sur la vente HLM (2020-2023). Un large collectif d'acteurs de la politique du logement et de la recherche (plus de 20 organisations) a souhaité initier un programme de recherche pluriannuel, afin d'éclairer la réflexion et d'alimenter le débat sur cette question, notamment avec les pouvoirs publics. Ce programme de recherche vise à pallier le manque actuel de travaux scientifiques sur la vente de logements sociaux en France, dont l'existence est pourtant essentielle à la construction d'une expertise collective et informée sur la vente Hlm. Il s'agit d'évaluer les dispositifs à l'œuvre et de proposer d'éventuelles mesures complémentaires en termes de politique publique. [Visitez le site web du programme de recherche.](#)

ENCADRÉ MÉTHODOLOGIQUE

LES DIFFÉRENTS DISPOSITIFS DE VENTE

Selon une revue de la littérature réalisée par Gimat et al. (2020), il est possible de distinguer trois types de dispositifs de vente parmi ceux qui ont été mis en place en Europe ces dernières décennies.

→ LE DROIT À L'ACHAT (*Right to Buy*)

- Permet aux locataires d'un logement social d'obtenir la vente du logement par le propriétaire/bailleur. Ce droit à l'achat est en même temps une obligation de vente pour les bailleurs sociaux. Cette logique de vente est utilisée au Royaume-Uni.

→ LE DROIT À LA VENTE (*Right to Sell*)

- Permet aux bailleurs sociaux de vendre, s'ils le souhaitent, une partie de leur patrimoine. Un locataire ne peut pas, sous ce régime de vente, forcer un organisme à accepter la transaction, tout comme il n'est pas obligé d'accepter l'offre d'achat qui lui est faite d'acquérir son propre logement, ou un autre logement vacant du parc social. Cette logique de vente s'applique dans les systèmes où les organismes, principalement de droit privé, jouissent d'une relative indépendance aux pouvoirs publics. Elle est présente aux Pays-Bas et en France.

Un troisième type de vente, observé en Allemagne depuis la seconde moitié des années 1990, consiste en la **vente en bloc de logements sociaux** au profit de personnes morales, telles que des investisseurs privés institutionnels de court terme (fonds de capital-risque, fonds d'investissement spéculatifs, etc.) et de long terme (foncières cotées, fonds de pension, sociétés d'assurances, etc.) qui gèrent l'épargne de ménages, d'entreprises et des États.

L'analyse des acheteurs de logements sociaux réalisée par *Housing Europe* (2021a) permet de catégoriser les pays européens dans deux groupes :

→ **Le premier groupe** est constitué des pays qui ont privilégié les ventes au bénéfice des locataires de logements sociaux, locataires en place ou autres locataires du parc social, achetant avec ou sans décote.

→ **Le second groupe** comporte les pays qui ont permis la vente à des investisseurs de différents types (comme par exemple en Allemagne). Dans ces pays, des mesures protectrices des locataires du parc social vendu, comme le maintien et/ou le contrôle des loyers, ont permis d'atténuer en partie le risque que pouvait représenter la vente. Certains pays ont encouragé, voire limité, les ventes aux seules coopératives de locataires ou à d'autres opérateurs sociaux.

• **Tableau 1**

➔ **Caractéristiques de la vente des logements sociaux et publics**

	ALLEMAGNE	ANGLETERRE	AUTRICHE	BELGIQUE
Parc social*	1 180 000	4 088 000	655 000	304 384
Vente autorisée	Oui (NB : le système de conventionnement temporaire de logements sociaux en Allemagne)	Oui	Oui	Bruxelles : Non Flandre : Oui Wallonie : Oui
Volume des ventes par an (moyenne cinq dernières années)	35 300	106 968	21 486	2 791
Qui peut acheter	N'importe qui → en pratique, plutôt des entreprises	N'importe qui → en pratique, plutôt les locataires en place et les autres bailleurs sociaux	N'importe qui → en pratique, plutôt les locataires en place	Flandre, Wallonie : n'importe qui → en pratique, plutôt les locataires en place
Obligations des acheteurs	Le logement doit continuer à être utilisé comme logement social pendant la période de « verrouillage ».	Droit de préemption pour les bailleurs sociaux si revente dans les 10 ans. Doit rembourser l'avantage perçu si le logement est revendu dans les 5 premières années.	Doit rembourser l'avantage perçu si revente dans les 15 ans Doit louer le logement dans des conditions de loyer encadré, pendant 15 ans. Les acheteurs privés doivent maintenir à perpétuité le statut de logement social.	Information inconnue
Décote	Non (les bailleurs sont libres de vendre leur patrimoine au prix du marché du fait de leur régime de droit privé. Toutefois, le contexte politique et économique des ventes dans les années 1990 et 2000, ainsi que le volume élevé de transactions visées, qui atteignent parfois des dizaines de milliers d'unités, ont permis aux investisseurs privés institutionnels d'obtenir des décotes significatives, même si aucune fourchette de décote n'a pu être identifiée dans la littérature (Gimat et al. 2020).	Oui (décote moyenne de 45 % en 2018) Les prix de cession sont décidés selon une formule uniforme à l'échelle nationale.	Oui (par rapport à la contribution financière)	Non
Droit d'acheter (Right to buy)	Non	Oui	Oui (mais limité)	Non
Raison principale de vendre	Objectif politique Réduction de la dette	Objectif politique Obligation légale	Objectif politique Obligation légale	Bruxelles : S.O Flandre : vente de logements qui ne sont plus stratégiquement utiles Wallonie : mobilisation de capitaux à réinvestir.

NB : Estonie : la taille du parc de logements sociaux est une estimation. Allemagne : les ventes ont principalement été réalisées par les municipalités et les agences fédérales et ont concerné des logements qui n'avaient pas été soumis au régime de la location sociale (plafonnement des loyers et des ressources). Suède : logements publics pas nécessairement utilisés pour des loyers inférieurs à ceux du marché privé.

Source : Housing Europe 2021a ; Gimat et al. 2020 ; Banque des Territoires.

ECOSSE	ESTONIE	FRANCE	ITALIE	PAYS-BAS	SUÈDE
282 000	14 200	5 500 000	700 000	2 280 000	861 000
Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
10 054	Chiffre inconnu	10 000	16 313	95 935	34 002
La vente de logements sociaux est interdite depuis 2016.	Décision relevant de chaque municipalité	Le locataire, sous certaines conditions. Si le logement est vacant, l'ordre décroissant de priorité : toute personne physique sous plafonds de ressource.	Plutôt les locataires sociaux en place, mais aussi d'autres ménages	Personnes éligibles au logement locatif social	N'importe qui → en pratique, plutôt des entreprises privées ou des coopératives de locataires
S.O	Décision relevant de chaque municipalité	Pour pouvoir vendre, l'organisme HLM doit en être propriétaire depuis plus de 10 ans (exceptions possibles). La loi ELAN introduit l'obligation pour les organismes d'inclure dans les contrats de vente une clause de rachat, valable pour 10 ans.	Doit garder le logement pendant au moins 5 ans après l'achat.	Décision relevant du vendeur. L'acquéreur doit rembourser une partie de la remise perçue s'il revend son logement. Existence d'un droit de préférence pour l'organisme vendeur.	Décision relevant du vendeur (contrôles/conditions valables légalement pendant 2 ans)
S.O	Décision relevant de chaque municipalité	Depuis 2018, les bailleurs sont libres d'établir les prix de vente comme ils le souhaitent. Les décotes appliquées jusqu'à présent excèdent rarement 30 % du prix du marché et sont les plus significatives au sein des marchés « tendus ».	Oui (plus de 50 % en moyenne)	Oui, allant jusqu'à 30 % (85 % sont cependant vendus sans décote, en particulier en zone « tendue », pour optimiser les produits de cession).	Non
Non	Non	Non	Non	Non	Non
S.O	Objectif politique Réduction de la dette	Objectif politique	Recapitalisation de l'organisme de logement social. Vente de logements non stratégiques.	Recapitalisation de l'organisme de logement social. Vente de logements non stratégiques.	Recapitalisation de l'organisme de logement social. Financement des rénovations.

* y compris logements publics.

→ **L'encadrement législatif** des conditions de vente des logements sociaux est lui aussi très différent selon les pays. Dans certains pays, la législation nationale prévoit une conditionnalité stricte. Dans certains autres, les autorités locales et les bailleurs sociaux peuvent négocier librement les conditions attachées à la vente. En général, les conditions appliquées aux ventes ont pour but de limiter ou d'empêcher le nouvel acquéreur de tirer un profit indu de la revente ou de la location du bien de protéger les locataires sociaux des effets de la vente de leur logement à un tiers privé ou à un institutionnel (*Housing Europe, 2021a*).

• **Tableau 2**

→ **Les modèles de vente en Europe d'après Gimat et al. (2020)**

	GROUPE 1 EXEMPLE DU ROYAUME-UNI	GROUPE 2 EXEMPLE DES PAYS-BAS ET DE LA FRANCE	GROUPE 3 EXEMPLE DE LA HONGRIE ET DE LA SLOVÉNIE	GROUPE 4 EXEMPLE DE L'ALLEMAGNE
Mode de gestion des logements sociaux préexistant	Logements gérés par les collectivités, selon des critères politiques.	Logements gérés par des bailleurs indépendants, selon des critères économiques.	Logements gérés par l'État, selon des critères politiques.	Logements gérés par des bailleurs publics et privés, dans le cadre d'un conventionnement temporaire.
Destination des fonds issus de la vente	Majoritairement à l'État	Entièrement aux bailleurs sociaux	Entièrement l'État	Entièrement aux actionnaires, le cas échéant à l'État ou aux collectivités pour les bailleurs publics.
Caractère discrétionnaire de la mise en vente	L'ensemble des logements sociaux est mis en vente.	Les bailleurs sociaux choisissent les logements mis en vente.	L'ensemble des logements sociaux est d'abord mis en vente, puis des politiques différenciées sont mises en place localement.	Les bailleurs mettent en vente en bloc tout ou partie de leur patrimoine.
Rythme des mises en vente	Le dispositif est continu, avec des ventes à un niveau soutenu sur une longue période.	Augmentation progressive de l'activité de vente, à partir d'un niveau originel très faible.	Le principal dispositif de vente est mis en place sur une période de quelques années au début des années 1990, avec un nombre de ventes très élevées.	Chaque bailleur gère le rythme de son activité de vente.
Place de la politique de vente dans les politiques du logement	La vente s'inscrit dans un ensemble de dispositifs de privatisation et vise à renforcer l'accèsion à la propriété.	La vente vise à renforcer l'autonomie financière des organisations gestionnaires de logement et l'accèsion à la propriété.	La vente permet le transfert de la gestion des ensembles immobiliers aux ménages.	La vente s'inscrit dans le cadre du désengagement des pouvoirs publics du secteur du logement social et de la marchandisation accrue du marché du logement.
Part de logements vendus	Élevée	Faible	Très élevée	Élevée
Effet des ventes sur la gestion immobilière	Variable en fonction des modalités de vente des appartements (copropriété ou emphytéose).	Peu de changements par rapport à la situation préexistante.	La gestion est confiée aux ménages (copropriétés), ce qui peut créer des situations difficiles.	Poids accru des logiques et des pratiques de marché chez les bailleurs publics qui ont conservé tout ou partie de leur patrimoine.

Source : d'après Gimat et al. 2020.

→ **Les méthodes de définition du prix de cession des logements sociaux varient en fonction des pays, mais elles reposent généralement sur une évaluation du prix de marché et selon les pays, les acheteurs peuvent ou non bénéficier d'une décote par rapport aux prix du marché.** Aux Pays-Bas, en France et en Allemagne, les bailleurs disposent d'une certaine marge de manœuvre en la matière (voir Tableau 1). Dans un certain nombre de pays européens, des décotes assez généreuses sont appliquées. L'objectif de la vente de logements sociaux est d'offrir un parcours résidentiel à des ménages modestes. L'avantage financier a pour but de permettre de nombreux accédants du parc social qui auraient sans doute été dans l'incapacité d'accéder à la propriété sans une remise conséquente. Toutefois la vente avec décote comporte également quelques risques et inconvénients non négligeables, tant pour les vendeurs que pour les acquéreurs. Housing Europe cite comme premier effet l'incapacité des organismes de logements sociaux à reconstituer un patrimoine neuf du fait de la trop faible recapitalisation. Un deuxième effet selon Housing Europe est la dégradation rapide du patrimoine vendu, la faible solvabilité de certains acquéreurs ne leur permettant pas d'entretenir ou de rénover leur patrimoine. Pour ces raisons, dans la plupart des pays, soit les décotes ne sont pas admises, soit elles sont relativement faibles et/ou peu fréquentes. L'utilisation des prix du marché immobilier comme référence pour les cessions de logements sociaux dans les différents pays européens entraîne que les dynamiques haussières ou baissières du marché de l'immobilier sont susceptibles d'impacter le volume des ventes de logements sociaux.

→ **Quant aux motivations des bailleurs désireux de vendre leurs logements sociaux, les deux facteurs les plus souvent cités par les personnes interrogées par Housing Europe sont les « objectifs politiques » et la « réduction de la dette »,** soit pour le gouvernement, soit pour les opérateurs eux-mêmes. Autrement dit, les bailleurs sociaux vendent des logements soit afin de répondre aux objectifs politiques des élus et autres décideurs et dans ce cas, les ventes peuvent ou non être renforcées par des obligations légales de vente de logements (*Right to Buy*) soit afin de générer des revenus et de réduire la dette. Il peut s'agir de la dette des opérateurs de logements eux-mêmes ou celle des autorités nationales ou régionales propriétaires du parc de logements. La cession de logements est donc également envisagée pour engager la transformation des modèles de financement du logement social, afin qu'ils s'appuient de moins en moins sur les aides publiques directes, et de plus en plus sur l'autofinancement issu des recettes d'exploitation et des produits de cession (comme par exemple en France et aux Pays-Bas).

→ La comparaison européenne peut permettre de **mieux comprendre les mécanismes et d'anticiper** certaines conséquences des récentes réformes françaises. Selon Gimat et al. (2020), les **bilans nationaux sont mitigés**. Quand un logement social est vendu à l'unité à des locataires, cela constitue un **atout pour la première génération d'acquéreurs**, mais le logement sort également du parc social ce qui signifie des **pertes définitives de revenus locatifs pour le bailleur social**. Par ailleurs, la vente en bloc génère certes des revenus à court terme mais elle n'est pas sans conséquence. Dans certains pays comme en Allemagne, la privatisation en bloc de la majeure partie du parc public de logements locatifs a conduit à la **forte attrition du parc social** dans un contexte de pénurie croissante de logements abordables, et a réduit les leviers de régulation des marchés fonciers et immobiliers.

Bibliographie

- **Banque des Territoires (Kirchhof, Y. et Garnier, G.), 2020,** Éclairages n°22 « Panorama du logement social en Europe », Banque des Territoires.
- **Banque des Territoires (Kirchhof, Y. et Dolignon, C.), 2021,** « Perspectives : l'étude sur le logement social. Edition 2021 ».
- **Gimat, M., Marot, B., Le Bon-Vuylsteke, M., 2020,** « État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni) », L'Union Sociale Pour L'Habitat et Caisse des Dépôts, Paris.
- **Housing Europe, 2007.** Czischke, D. and Pittini, A. Review of social, co-operative and public housing in the 27 EU member states. CECODHAS Housing Europe Observatory, Brussels.
- **Housing Europe, 2021a.** « The State of Housing in Europe 2021 ».
- **Housing Europe, 2021b.** « The Sale of Social and Public Housing in Europe ».
- **Steinmetz, H., 2015,** « Les politiques du logement en Europe : comparaisons ». Cahiers français, 2015, n°338, p. 8-14.
- **Union sociale pour l'habitat (USH), 2021,** Les Hlm en chiffres – édition 2021.



Achevé de rédiger en mai 2022

Avertissement : cette publication a été réalisée à titre indépendant par le service des études de la direction des prêts de la Banque des Territoires. La Caisse des Dépôts n'est en aucun cas responsable de la teneur des informations et opinions figurant dans ce document.

Caisse des Dépôts - Banque des Territoires
72, avenue Pierre Mendès-France - 75914 Paris Cedex 13

Directeur de la publication :
Kosta Kastrinidis, directeur des prêts de la Banque des Territoires

Auteur et responsable de la rédaction :
Yannick Kirchhof



BANQUE des
TERRITOIRES



banquedesterritoires.fr



| @BanqueDesTerr