

Note de synthèse

Les effets de la vente des logements sociaux sur les parcours et les pratiques des habitants



Atelier Professionnel Master 2 Urbanisme et Aménagement, Paris 1 - Panthéon Sorbonne, 2021

Félix Cardoso, Cantien Collinet, Nathanaël Feldmann, Oskar Ferry, Pauline Gali

Sous la direction de Sylvie Fol et Matthieu Gimat



Introduction

Sommaire

Introduction	2
Méthodologie d'enquête	4
Les effets de la vente HLM sur les trajectoires résidentielles des habitants : une typologie	6
S'approprier son logement	8
Le peuplement de la résidence: une diversification des positions sociales qui produit une situation de mixité temporaire?	10
La reconfiguration des liens sociaux dans la résidence avec la vente HLM	12
La salle commune	13
La cohabitation dans la résidence	14
Des enjeux de gestion recomposés par la vente HLM	16

Historique de la vente HLM

La vente de logements sociaux s'impose depuis quelques années comme un enjeu important des politiques du logement et comme un dispositif clef pour les bailleurs sociaux. La vente HLM a été encouragée et simplifiée dans sa mise en œuvre au cours du quinquennat d'Emmanuel Macron. La vente HLM doit permettre aux bailleurs de s'autofinancer, afin de compenser le désengagement financier de l'Etat vis-à-vis de la production de logements sociaux. L'objectif est aussi de favoriser l'accession à la propriété des ménages, et notamment des ménages modestes du parc HLM. Elle a été instaurée dans les années 1960, mais a été peu mobilisée pendant de longues années. Notamment si on la compare avec d'autres dispositifs en faveur de l'accession à la propriété (comme le prêt à taux zéro) ou d'autres modes de financement du logement social.

Certains dirigeants ont martelé leur volonté de faire de la France « un pays de propriétaires », notamment Nicolas Sarkozy. Et les politiques de consolidation budgétaire adoptées depuis quelques décennies ont également conduit à porter plus d'intérêt à ce dispositif à la fin des années 2000. Mais les ventes de logements sociaux sont loin d'atteindre les objectifs fixés, autour de 1 % du parc chaque année, soit 40 000 logements. Elles sont longtemps restées entre 5000 et 8000 logements vendus par an. Les simplifications apportées à la vente HLM par la loi ELAN visent à relancer le dispositif et à augmenter le volume de logements cédés. La mise en vente d'immeubles HLM a des conséquences sur les pratiques de financement et de gestion des bailleurs. Elle s'inscrit dans l'orientation entrepreneuriale qu'ils adoptent depuis les années 1980. Ces transformations ont fait l'objet d'études menées par des chercheurs, mais aussi par l'AORIF par exemple.

D'autres aspects de la vente HLM sont en revanche moins bien connus. La vente de logements sociaux a des conséquences à une échelle plus fine. D'abord des changements dans la gestion des immeubles concernés, transformés en copropriétés mixtes où ce n'est plus le bailleur seul qui a la responsabilité de l'entretien, qui est assuré par un syndic. Le bailleur doit aussi assumer le rôle de copropriétaire. La vente HLM instaure aussi une cohabitation nouvelle entre des habitants dont les statuts d'occupation sont différents : locataires sociaux, locataires privés, propriétaires anciens locataires ou non. La vente HLM a également des conséquences sur les trajectoires résidentielles des habitants : d'abord sur le parcours des locataires d'un logement social, qui peuvent ou non accéder à la propriété. Mais aussi sur les trajectoires résidentielles d'autres ménages, arrivés dans l'immeuble après le début de la vente, certains ont acheté directement au bailleur, d'autres un logement revendu ou d'autres encore louent un appartement avec un bail privé.

Cette dimension de la vente HLM a été étudiée dans les années 1990 par deux sociologues, Anne Gotman et Isabelle Bertaux-Wiame. Elles ont mené des enquêtes qualitatives dans plusieurs immeubles mis en vente peu de temps auparavant. Mais aucun travail de ce type n'a été conduit récemment. Notre monographie d'immeuble avait vocation à actualiser les connaissances sur ces aspects.

Notre réflexion a été structurée par trois questions de recherche principales, qui interrogent les conséquences de la vente HLM à l'échelle de l'immeuble d'une part et à l'échelle du parcours résidentiel des habitants d'autre part :

- La vente HLM entraîne-t-elle une diversification du peuplement des résidences concernées ?
- Peut-elle être considérée comme un instrument de création de mixité sociale à l'échelle des immeubles sociaux ?
- Quelles sont les conséquences de la mise en copropriété mixte sur les pratiques de gestion dans les ensembles immobiliers concernés ?
- Quels types de parcours résidentiels la vente HLM favorise-t-elle ?

Méthodologie d'enquête

La réalisation d'un état de l'art a été un préalable indispensable à notre enquête de terrain : ce travail nous a permis d'identifier les enjeux associés à la vente de logements sociaux et de formuler les questions de recherche qui ont guidé notre étude. Notre matériau de recherche principal est constitué d'entretiens réalisés avec les habitants de l'immeuble enquêté : nous avons pour objectif d'interroger une cinquantaine de ménages, relevant des différents statuts d'occupation présents dans la résidence depuis la mise en vente – locataires d'un logement social, propriétaires, locataires titulaires d'un bail privé. Nous avons construit des grilles d'entretien en fonction de cette diversité de statuts d'occupation et à partir des questionnements mentionnés ci-dessus.

Un travail d'entretiens semi-directifs

Nous avons pu conduire quarante-huit entretiens, entre janvier et mars 2021, après avoir pris contact avec les habitants grâce à un travail de porte-à-porte, conduit régulièrement et complété par des appels passés aux locataires du bailleur, avertis de notre enquête et dont nous disposions des coordonnées, lorsqu'ils ne s'étaient pas opposés à leur transmission. La majorité des entretiens a été conduite en face-à-face, au domicile des enquêtés ou dans la salle commune de l'immeuble, et un tiers environ par téléphone, ce qui a donné lieu à des échanges allant d'une vingtaine de minutes à une heure et demie, voire davantage. La situation sanitaire, en lien avec la pandémie de Covid-19, a influencé le déroulement de notre enquête : outre le fait que certains entretiens aient été réalisés à distance, nous avons eu des difficultés à accéder à certaines catégories d'habitants, notamment les personnes âgées, tandis que la pratique du télétravail a

pu favoriser la surreprésentation des cadres. Si notre échantillon respecte la répartition des différents statuts d'occupation au sein de l'immeuble, il est possible qu'il donne à voir une composition sociale légèrement différente de celle de l'ensemble de la résidence.

Nous avons également réalisé un entretien avec la personne chargée de l'entretien au sein de la résidence, employée par un sous-traitant du syndic, depuis huit ans. Enfin, nous avons réalisé un entretien avec la responsable des ventes en Ile-de-France du bailleur, dans la phase préparatoire de cette enquête

Travail vidéo et photographies d'Hortense Soichet

Notre travail d'entretiens auprès des habitants a été enrichi par des échanges informels avec certains habitants, favorisés par notre présence régulière au sein de la résidence pendant plusieurs semaines, et complété par des observations au sein des parties communes et des logements auxquels nous avons eu accès. La co-réalisation avec un habitant, Sylvain Le Gall, d'un court-métrage portant sur la salle commune de l'immeuble a permis d'approfondir notre compréhension des enjeux relatifs aux parties communes et à leur appropriation, en donnant lieu à des échanges entre habitants, sur un format plus libre que celui de l'entretien directif. Ce travail, pensé en collaboration avec les enquêtés mis en scène dans le film, doit permettre d'étendre l'accessibilité de notre étude à une diversité de publics, et notamment auprès des habitants qui y ont participé.

Notre enquête s'est également articulée avec le travail photographique d'Hortense Soichet, photographe professionnelle, spécialiste des pratiques du logement, impliquée dans le projet de recherche. Ses prises de vue des logements de onze enquêtés et des parties communes de la résidence ont alimenté notre analyse des différents modes d'appropriation de ces espaces.

Données statistiques

Enfin, nous avons exploité des ressources statistiques pour comparer la composition socio-démographique de notre échantillon à celle du quartier de la résidence – le centre-ville de Villejuif – et de la commune (bases de données INSEE), ainsi que pour objectiver l'évolution des ventes et des prix immobiliers pratiqués au sein de la résidence, grâce aux bases de données Fichiers fonciers et Demande des Valeurs foncières enrichie, exploitées par le Cerema Hauts-de-France, partie prenante du projet de recherche.

Présentation du terrain

La résidence étudiée se trouve à Villejuif, une commune de banlieue rouge qui connaît aujourd'hui des mutations urbaines et sociales importantes. La ville doit notamment accueillir le prolongement de la ligne 14 du métro, ainsi qu'une station du Grand Paris Express. Sa desserte en transports et sa proximité avec Paris encouragent une dynamique soutenue de construction et de densification, associée à des changements sociaux importants, avec l'arrivée de ménages appartenant aux classes moyennes et supérieures.

La résidence étudiée se trouve en lisière du centre-ville de Villejuif, à une dizaine de minutes à pied d'une station de la ligne de métro 7, dans un environnement à dominante pavillonnaire. Construite en 1972, elle comporte 135 logements, répartis dans deux bâtiments – une barre et une tour – et quatre cages d'escalier. Ces logements, historiquement loués par un bailleur social à des loyers peu élevés, étaient néanmoins non conventionnés. La résidence paraît dans l'ensemble bien entretenue et constitue un patrimoine potentiellement valorisable dans un quartier de plus en plus attractif.

Les effets de la vente HLM sur les trajectoires résidentielles des habitants : une typologie

Les effets de la cession des logements sociaux sur les trajectoires résidentielles des habitants des résidences concernées constituaient l'un des principaux angles morts de la recherche menée sur la vente HLM depuis plusieurs années et occupaient donc une place importante dans nos questionnements de recherche.

La vente HLM semble avoir donné lieu à une diversité de parcours résidentiels, dont nous avons essayé d'établir une typologie, à partir du cas étudié. Nous nous sommes inspirés du travail réalisé dans les années 1990 par Anne Gotman et Isabelle Bertaux-Wiame sur plusieurs résidences mises en vente, tout en actualisant leur typologie, que ce soit pour les ménages devenus propriétaires de leur logement ou pour les autres statuts d'occupation – locataires d'un logement HLM ou d'un logement privé – très peu présents dans les analyses des deux autres.

Du côté des propriétaires, les ménages qui acquièrent un ancien logement social adoptent trois types de stratégies résidentielles, qui dépendent en partie de leur profil social. Les stratégies d'accession observées sont caractérisées par différentes manières de concevoir l'achat du logement et de se projeter dans ce dernier. Nous avons classé leurs stratégies résidentielles en fonction de la place qu'accordent les ménages à la valeur d'usage et à la valeur d'échange du logement dans leur démarche d'acquisition (cf. figure 1). Par valeur d'usage, nous désignons les propriétés du logement en tant qu'elles permettent de satisfaire, de manière plus ou moins complète, les besoins d'un ménage en matière d'habitat, que ce soit en termes de confort, de qualité du cadre de vie, de localisation, mais aussi d'appropriation

de l'espace résidentiel. Par valeur d'échange, nous entendons la valeur marchande que possède le logement sur le marché immobilier.

Certains ménages privilégient la valeur d'usage de leur logement, sans se préoccuper de sa valeur d'échange : il s'agit des « accédants-stabilité » qui sont, au sein de notre échantillon, d'anciens locataires du bailleur, ayant acheté l'appartement qu'ils occupaient, dès le début de la mise en vente de la résidence. Ce groupe de ménages aux profils sociaux variés a saisi l'opportunité que représentait l'offre du bailleur pour accéder à la propriété d'un logement déjà bien connu et dans lequel ils souhaitent se maintenir à long terme.

Ceux que nous avons appelés les « accédants-passerelle » tendent au contraire à considérer comme prépondérante la valeur d'échange de leur logement, sans toutefois négliger sa valeur d'usage. Ces néo-propriétaires plutôt favorisés, souvent de jeunes cadres d'une trentaine d'années amorçant leur trajectoire familiale, achètent généralement un logement avec l'objectif de réaliser une plus-value quelques années après leur acquisition, afin de poursuivre leur parcours résidentiel hors d'Ile-de-France et de s'offrir un logement familial idéal. Si leur achat résulte le plus souvent d'un calcul présenté comme rationnel, ces ménages souhaitent également s'investir dans leur appartement et exploiter les droits ouverts par leur statut de propriétaire, dans l'objectif de faire de leur logement un véritable « chez-soi », et pas seulement le support d'un investissement. Entre les deux groupes précédents, l'accession-palier constitue une stratégie intermédiaire, qui repose prioritairement sur la valeur d'usage du logement, sans exclure toute prise en compte de sa valeur d'échange. Ces ménages,

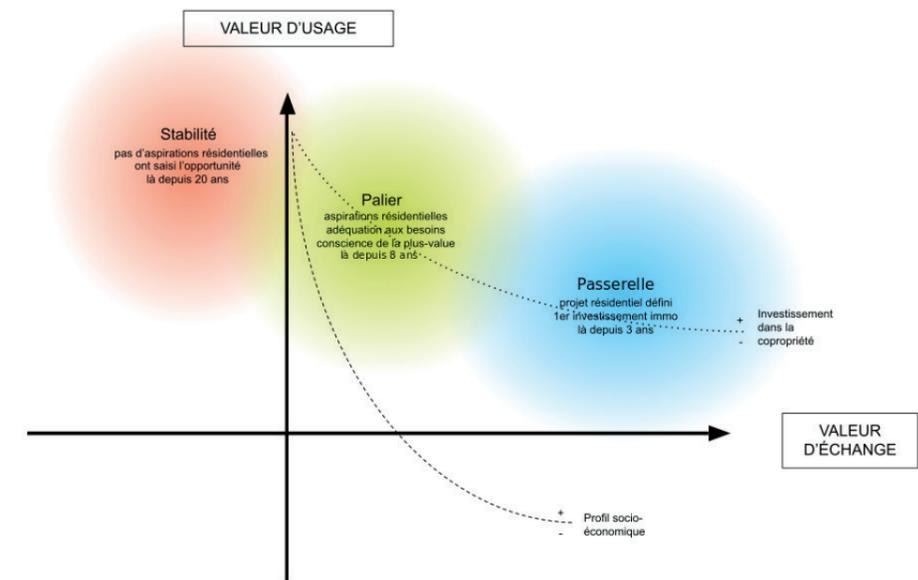


Figure 1 : Répartition des types de stratégies résidentielles des propriétaires, en fonction de la manière dont les ménages envisagent l'achat de leur logement et s'y projettent. Réalisation du groupe d'étudiant.es.

plus âgés au moment de leur achat et au profil plus populaire, acquièrent leur appartement avant tout pour satisfaire les besoins en logement de leur famille et pour améliorer leurs conditions de vie, et ce à moyen et long terme, sans perspective immédiate de départ.

Les ménages restés en location sociale se différencient par les motifs sur lesquels repose leur décision, plus ou moins contrainte, de ne pas acheter leur logement. Un premier groupe est constitué de locataires d'un logement social qui auraient aimé accéder à la propriété de leur appartement mais estiment n'avoir pu l'acquérir principalement du fait des contraintes qui pèsent sur leur budget et/ou qui les empêchent d'accéder au crédit. Les autres locataires se caractérisent par une tendance à reléguer, dans leur discours, la question des moyens financiers au second plan et à apporter d'autres justifications à leur décision de non-achat : ils développent un argumentaire sur les inconvénients du logement ou du quartier, ou encore sur les avantages inhérents au statut de locataire, jugé moins contraignant et offrant une plus grande liberté. Ces deux catégories ne sont toutefois

pas parfaitement étanches : certains ménages présentant comme un choix le fait de ne pas acheter leur logement n'auraient pas nécessairement eu les moyens de financer une telle acquisition, même s'ils constituent un groupe globalement plus favorisé que les locataires dont le non-achat paraît plus contraint.

Enfin, les locataires d'un logement privé constituent un groupe de ménages plus homogène : ils se trouvent généralement en début de trajectoire résidentielle, avec des perspectives de mobilité à court ou moyen terme. Il s'agit d'étudiants ou de jeunes actifs – dont une part importante est arrivée récemment de l'étranger – pour lesquels la question de l'accession à la propriété ne s'est généralement pas encore posée. Leur présence dans la résidence et dans leur logement relève avant tout d'une logique de passage, s'inscrivant dans un parcours résidentiel encore peu défini et marqué par de nombreuses incertitudes, que ce soit en termes géographiques, familiaux ou professionnels.

S'approprier son logement

Les trajectoires et les projections résidentielles des ménages influent sur la manière dont ceux-ci investissent leur logement. Les ménages s'approprient leur espace résidentiel sur les plans matériel et symbolique, selon des modalités et des degrés socialement différenciés. Les manières de transformer son logement, de l'agencer, de le meubler, de le décorer ou de le pratiquer nous sont apparues comme une dimension essentielle de la façon dont les ménages appréhendent leur trajectoire résidentielle.

Le degré d'appropriation du logement semble dépendre d'une variété de facteurs, parmi lesquels le statut d'occupation, l'ancienneté et les aspirations résidentielles jouent un rôle prépondérant. Les locataires d'un logement privé constituent la catégorie de ménages la moins investie dans leur espace résidentiel, dans la mesure où ils disposent de possibilités réduites de transformer et de personnaliser leur logement et où ils n'ont généralement pas l'intention de s'y maintenir à moyen ou long terme. Ces appartements semblent avoir été peu modifiés par leurs propriétaires, sauf lorsqu'il s'agit de grands logements mis en colocation : le réagencement de l'appartement permet alors un gain d'espace et peut être mis au service de stratégies de maximisation des revenus locatifs, comme dans le cas d'un quatre-pièces transformé en cinq-pièces, après création d'une cuisine ouverte dans le salon et transformation de l'ancienne cuisine fermée en chambre (cf. figure 2).

Propriétaires et locataires d'un logement social s'approprient en revanche davantage leur espace domestique, selon des ressorts assez différents. Les locataires d'un logement social n'ont pas la possibilité de modifier la structure de leur logement mais ils personnalisent fortement ce dernier, par de petits travaux d'aménagement (revêtements des sols et des murs notamment), ainsi que par l'ameublement et la décoration (cf. figure 3). L'ancienneté de la présence dans le logement – plus d'une dizaine d'années, voire près de cinquante ans pour certains ménages – est alors le principal déterminant de l'appropriation d'un espace domestique qui cristallise les souvenirs des occupants et reflète la multiplicité des expériences personnelles vécues.

Pour les propriétaires, l'investissement dans le logement passe généralement par la conduite de travaux de grande ampleur, permis par la propriété juridique de l'appartement, qui autorise la modification de la structure de ce dernier. La réalisation d'une cuisine ouverte est caractéristique des logements de propriétaires (cf. figure 4), où la salle de bain, les murs et les sols font également l'objet de transformations. Les propriétaires tendent également à personnaliser leur appartement par l'ameublement et la décoration. Ces primo-accédants tirent une grande satisfaction d'avoir pu constituer un « chez-soi à leur image », en actualisant les possibilités offertes par leurs droits de propriété, ce qui contribue à créer un certain attachement affectif pour leur logement, y compris quand leur stratégie résidentielle ne les incite pas à s'y projeter à long terme.



Figure 2 : La pièce commune d'une colocation, où une cuisine ouverte a été installée dans le salon pour gagner de l'espace. Photographie : Hortense Soichet / Recherche Vente Hlm en Île-de-France CNRS-USH, mars 2021.



Figure 3 : La salle à manger d'un appartement de locataires d'un logement social, où ils vivent depuis les années 1970. Photographie : Hortense Soichet / Recherche Vente Hlm en Île-de-France CNRS-USH, mars 2021.

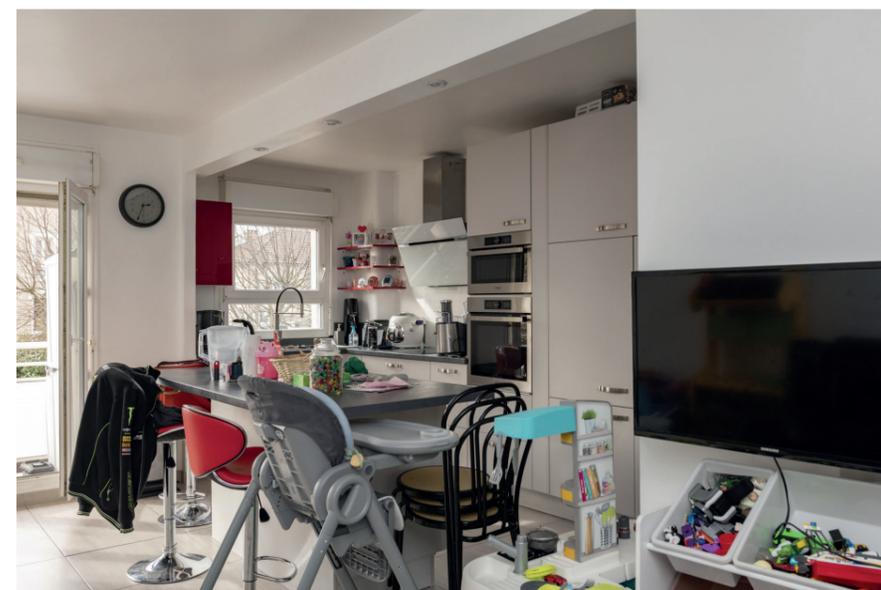


Figure 4 : Une cuisine ouverte dans l'appartement trois-pièces d'une propriétaire. Photographie : Hortense Soichet / Recherche Vente Hlm en Île-de-France CNRS-USH, mars 2021.

Le peuplement de la résidence : une diversification des positions sociales qui produit une situation de mixité temporaire ?

Notre enquête semble montrer que la résidence étudiée est marquée par un peuplement assez diversifié. Si les cadres sont majoritaires parmi nos enquêtés (51 %), ils coexistent toutefois avec des ménages appartenant aux catégories intermédiaires (17 %) et populaires (15 % d'employés et 9 % d'ouvriers). Cette mixité sociale se double d'une mixité de générations, de compositions familiales mais aussi d'origines, avec une part importante d'enquêtés nés à l'étranger.

Le profil social des personnes que nous avons interrogées est globalement plus favorisé que celui des habitants du quartier de la résidence ou du reste de Villejuif, ce qui peut s'expliquer par une dynamique de progression des statuts sociaux au sein de l'immeuble étudié, alimentée par la cession de logements sociaux. La vente HLM semble avoir diversifié le peuplement de la résidence enquêtée, en favorisant l'installation de ménages au profil socio-économique plus favorisé que celui de ses occupants initiaux, locataires d'un logement social. Les ménages de cadres sont ainsi bien plus fortement représentés parmi les propriétaires et les locataires d'un logement privé, arrivés plus récemment dans la résidence, que parmi les locataires d'un logement social (cf. figure 5).

Si la vente HLM a pu favoriser la diversification du peuplement de la résidence, elle semble aujourd'hui alimenter une dynamique de remplacement des ménages appartenant aux couches populaires et intermédiaires par de nouveaux arrivants exerçant le plus souvent un emploi de cadres. La résidence semble ainsi rejoindre les dynamiques de gentrification que connaît Villejuif, comme de nombreuses communes de banlieue rouge. L'augmentation des prix immobiliers dans le quartier semble également concerner la résidence : une fois les clauses anti-spéculatives de cinq ans expirées, les logements sociaux vendus basculent pleinement sur le marché privé, que ce soit en termes de prix à la revente ou de loyers pratiqués. L'alignement de la résidence sur des prix de marché élevés et en hausse contribue à l'arrivée de ménages de cadres aisés, dans la mesure où les logements à la revente sont inaccessibles pour des ménages aux moyens financiers limités.

Enfin, si les logements vendus par le bailleur constituent toujours une offre d'accession abordable, cette dernière profite aujourd'hui peu à des candidats à l'accession issus de catégories populaires, en raison d'un épuisement du vivier de locataires du bailleur intéressés dans la résidence et d'une difficulté à attirer des ménages issus du reste du parc social. Ainsi, si la vente HLM avait pu favoriser l'émergence d'une situation

de mixité sociale au sein de la résidence, cette mixité pourrait n'être que temporaire si la vente de logements sociaux se poursuit dans l'immeuble, dans la mesure où les occupants des appartements HLM semblent être les garants de la présence de couches populaires et intermédiaires dans une résidence de plus en plus peuplée par des cadres.

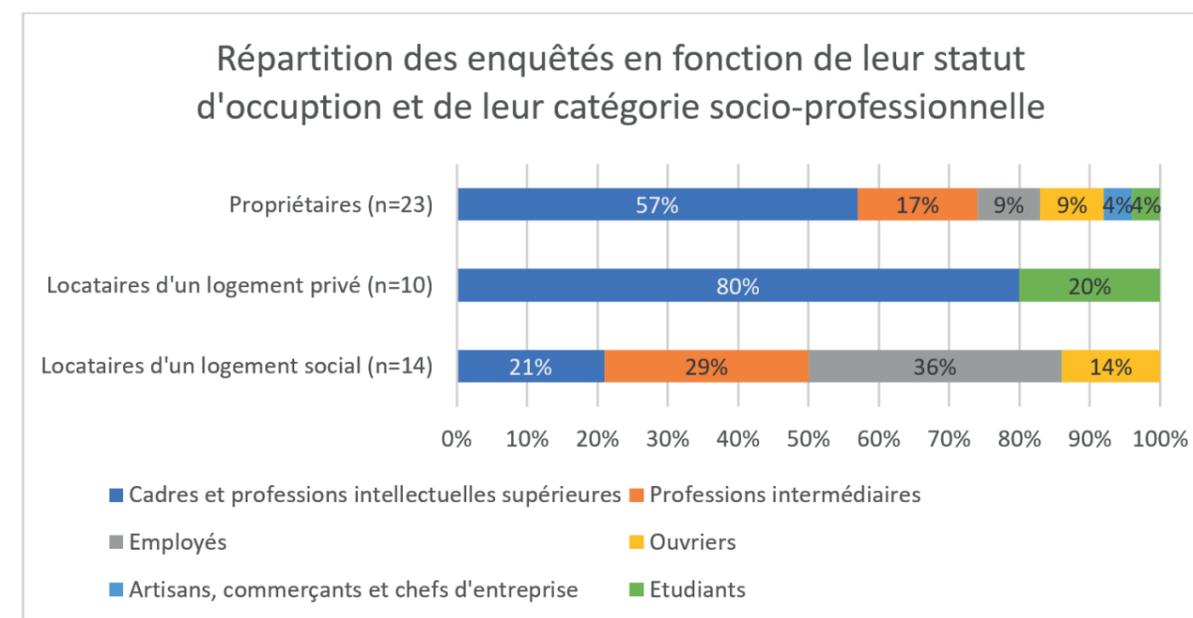


Figure 5 : Répartition des enquêtés en fonction de leur statut d'occupation et de leur catégorie socio-professionnelle.

La reconfiguration des liens sociaux dans la résidence avec la vente HLM

Le peuplement diversifié de la résidence nous permet d'interroger la manière dont s'organisent les liens sociaux dans une situation de mixité sociale qui s'établit à une échelle très fine, celle du palier. Les relations sociales de voisinage reposent le plus souvent sur la proximité, qu'elle soit sociale ou spatiale : les ménages tissent des liens sociaux avant tout avec les personnes qui leur ressemblent socialement, même si la proximité spatiale peut encourager la création de liens avec des personnes d'autres milieux sociaux.

Dans la résidence étudiée, la proximité spatiale peut expliquer que de nombreux liens de sociabilité s'établissent entre des personnes relevant de statuts d'occupation, voire de statuts sociaux différents. Près de la moitié des enquêtés ont tissé des liens forts avec d'autres habitants au sein de la résidence, quel que soit le statut d'occupation, principalement dans le cadre de sociabilités de palier ou liées aux jeux des enfants. La proximité sociale joue également et a pu rapprocher des ménages de cadres aux statuts d'occupation différents. Si certains résidents sont très investis dans la vie sociale de l'immeuble, d'autres habitants sont au contraire beaucoup moins impliqués dans les relations de voisinage – une attitude que nous avons beaucoup retrouvée chez les locataires d'un logement privé mais également chez les locataires du bailleur issus de milieux populaires et qui ne comptent pas parmi les habitants les plus anciens de la résidence. Toutefois, contrairement à ce que nous pensions au départ, les liens entre des ménages aux statuts d'occupation différents sont nombreux et cette variable seule semble peu déterminante pour expliquer la configuration des liens de voisinage.

La vente HLM a transformé les conditions dans lesquelles s'établissent les liens sociaux dans l'immeuble : le passage en copropriété a modifié le fonctionnement de la résidence et a provoqué une recomposition des instances de socialisation entre les habitants, qu'une partie des occupants les plus anciens interprètent comme une baisse de l'intensité des liens d'interconnaissance et de solidarité au sein de l'immeuble. Avant la mise en vente, tous les résidents étaient locataires d'un logement social et réunis par ce même statut. La mise en vente a entraîné la perte d'éléments importants dans la vie sociale de la résidence – gardien à demeure, accès à la salle commune, Amicale des locataires. La disparition de ces instances de sociabilité et le renouvellement important de la population de l'immeuble font regretter à certains habitants la convivialité qui régnait dans la résidence par le passé et nourrir une perception nostalgique du temps où elle ne comportait que des logements sociaux.

Par ailleurs, les propriétaires sont liés par des relations établies dans le cadre des instances de copropriété, avec des moyens de communication spécifiques n'incluant pas les locataires. Certains, parmi ces derniers, se sentent contraints de solliciter leurs voisins propriétaires pour obtenir des informations sur les décisions prises quant à la gestion au quotidien et l'avenir de la copropriété. Au-delà de ce que nous pourrions interpréter comme une forme d'idéalisation du passé, une partie des enquêtés présents de longue date dans la résidence ont ainsi le sentiment que la vente HLM a contribué à affaiblir les liens sociaux dans la résidence.

La salle commune : réalisation d'un court-métrage documentaire

La salle commune de la résidence rassemble plusieurs enjeux décrits précédemment, notamment à propos des liens sociaux au sein de la résidence. Nous avons souhaité traiter cette question à travers un court-métrage documentaire. Ce dernier a été co-réalisé avec un des enquêtés : Sylvain Le Gall. Ce dernier explore la salle dans son état actuel, plonge dans ses souvenirs d'enfance, et se projette dans un futur possible où la salle redevient le lieu central de la convivialité de la résidence.

La vidéo est visible en [cliquant ici](#), ou en scannant le flashcode ci-dessus.



La cohabitation dans la résidence

Si la vente HLM a contribué à reconfigurer les liens sociaux au sein de la résidence, elle modifie plus généralement les termes de la cohabitation entre les résidents, dans une situation de mixité nouvelle – que ce soit en termes de statuts d'occupation, de positions sociales, de générations ou d'appartenances ethniques. Le partage des espaces communs, comme de petits conflits liés à des dégradations ou à des nuisances peuvent se teinter de représentations associées aux différents statuts d'occupation en présence dans la résidence. Ces incidents d'une gravité modérée et a priori relativement communs dans les copropriétés peuvent ainsi se voir accorder une grande importance dans les relations entre les habitants.

Des propriétaires plus soigneux ? Statuts d'occupation et représentations

Les différences de statuts d'occupation sont d'abord un objet de représentations : elles sont associées, dans des discours bien ancrés chez les habitants rencontrés, à des différences supposées de comportement et d'investissement entre propriétaires et locataires. Anne Gotman et Isabelle Bertaux-Wiame ont montré que l'imaginaire commun prête aux propriétaires un plus grand soin des espaces privatifs comme des espaces communs. Les auteures constatent que le propriétaire « est perçu et se voit lui-même comme un voisin plus respectueux et plus exigeant » par opposition au locataire, jugé moins porteur d'attention aux lieux occupés. Qu'ils rejettent ou épousent ce discours, les habitants rencontrés semblent avoir intériorisé le poids des représentations associées aux statuts d'occupations dans les attentes relatives aux enjeux de cohabitation, notamment à propos des parties communes.

Des difficultés de cohabitation entre propriétaires et locataires : une appropriation différenciée des parties communes

Dans les pratiques quotidiennes au sein de la résidence, les locataires – principalement du bailleur social – sont effectivement considérés par une minorité de propriétaires comme moins regardants envers les parties communes et comme moins respectueux du règlement intérieur de la copropriété, voire accusés d'être à l'origine de problèmes de sécurité au sein de la résidence. Nous avons pu constater que les locataires d'un logement social se sentent en réalité moins légitimes pour occuper les espaces communs que les propriétaires, qui sont plus nombreux à utiliser le palier pour y entreposer des affaires (vélos, trottinettes, chaussures, poubelles, encombrants, etc., cf. figure 6). Cette appropriation accrue des parties communes par les propriétaires surprend certains locataires d'un logement social, qui font par ailleurs face à des accusations de négligence et qui se sentent contrôlés dans leurs pratiques, tout en percevant une certaine dégradation de l'état de la résidence, attribuée à la présence de nouveaux arrivants moins respectueux. Cette situation peut être source de tensions entre propriétaires et locataires au sein de la résidence, dont les parties communes peuvent être des espaces de friction entre des habitants aux statuts sociaux et d'occupation différents.

Ces conflits peuvent être ponctuellement accentués par des délits constatés au sein de l'immeuble (vol de vélos ou de matériel automobile, dégradations volontaires), attribués à des familles de locataires du bailleur social. Ces incidents sont considérés comme sérieux par une minorité d'habitants, mais sont présentés comme des problèmes concernant l'ensemble de la résidence, dans la mesure où ils sont investis par des membres du conseil syndical, décidés à y apporter une solution par différents dispositifs affectant le cadre de vie des habitants (suppression des haies, système de vidéosurveillance, renforcement de la sécurité des portes, etc.)



Figure 6 : Entreposage d'encombrants et de vélos sur un palier, devant le logement d'un propriétaire.
Photographie : Hortense Soichet / Recherche Vente Hlm en Île-de-France CNRS-USH, mars 2021.

Des enjeux de gestion recomposés par la vente HLM

La mise en vente d'un immeuble HLM modifie la manière dont est assurée sa gestion, que ce soit en matière d'entretien quotidien ou de travaux de plus grande ampleur, ces missions n'étant plus assurées par le bailleur mais par un syndic, et les décisions prises par les copropriétaires lors de leurs assemblées générales, auxquelles participe le bailleur.

Conflits et implication différenciée dans la copropriété

Dans la résidence étudiée, la transformation des modalités de gestion a pu alimenter des conflits entre habitants. Le travail du syndic de copropriété, jugé de mauvaise qualité par une partie des résidents, et les retards dans le remplacement de certains éléments détériorés, ont été sources de crispations, entre locataires et propriétaires, ainsi qu'entre propriétaires. Ces tensions ont culminé, entre copropriétaires, avec l'émergence d'un conflit relatif au changement de syndic, qui illustre les difficultés des copropriétaires à se mettre d'accord sur des décisions essentielles pour la copropriété. Tous les propriétaires ne s'impliquent toutefois pas dans les instances de décision de la copropriété et dans les différends qui peuvent y naître. L'engagement dans la copropriété semble dépendant des stratégies résidentielles des ménages. Les accédants-palier constituent le groupe qui se mobilise le plus fortement sur ces enjeux : ils sont généralement arrivés dans les premières années de la mise en vente de l'immeuble, ont acheté un appartement pour améliorer leurs conditions de vie et souhaitent se maintenir dans la résidence à moyen ou long terme. Cela les conduit à s'intéresser à l'entretien et à l'avenir de cette dernière.

Le bailleur en tant que copropriétaire : un rôle progressivement redéfini

Dix ans après les premières cessions, le bailleur n'est plus majoritaire au sein de la copropriété, dont il possède environ un tiers des lots, ce qui a abouti à une refonte de son rôle de copropriétaire et de ses relations avec les autres copropriétaires. Ces derniers ont pu être découragés, au début de la mise en vente, par le poids du bailleur dans les décisions prises lors des assemblées générales, auxquelles le bailleur participait rarement physiquement, communiquant ses votes par écrit, sans qu'aucune négociation ne soit possible. Les enjeux liés à la copropriété se trouvaient ainsi neutralisés par le pouvoir de décision réduit des autres copropriétaires. Depuis 2017, le bailleur n'est plus majoritaire et la perception qu'en ont les propriétaires de la résidence a évolué en conséquence : alors qu'il était vu comme un acteur tout-puissant, distant et peu conciliant, le bailleur devient désormais un allié potentiel, que les copropriétaires ont tout intérêt à convaincre pour constituer des majorités au sein des assemblées générales.

La perception d'un désengagement du bailleur par les locataires sociaux

Le rapport des locataires d'un logement social à leur bailleur tend également à changer. La mise en vente de la résidence a distendu, selon plusieurs enquêtés, les liens avec le bailleur, qui a par ailleurs plusieurs fois changé de nom et augmenté son parc de logements au fil de fusions. Cette situation a fait germer chez certains locataires l'idée que le bailleur se désengagerait de la résidence. Malgré la qualité du travail de nettoyage réalisé au quotidien par l'agent d'entretien de la résidence, beaucoup de locataires et de propriétaires anciens locataires estiment que l'entretien et la gestion des parties communes sont aujourd'hui moins bien assurés que par le passé, lorsque le bailleur en avait la charge. Ils regrettent la présence d'un gardien à demeure, remplacé par une gardienne qui n'effectue plus de permanences dans l'immeuble, mais qui reste à la disposition des habitants – nos enquêtés semblaient toutefois peu la solliciter. Certains locataires considèrent également que le bailleur est plus négligent que par le passé quant à l'entretien de leur logement, ce qui leur donne le sentiment d'être incités à partir de la résidence, afin que l'appartement qu'ils occupent puisse être vendu.

Conclusion

Dix ans après le début de la mise en vente dans la résidence étudiée, nous pouvons dire que cette dernière a été profondément transformée, que ce soit dans son peuplement, sa gestion ou dans les liens sociaux qu'entretiennent ses habitants. La vente HLM implique la cohabitation de résidents aux profils sociaux diversifiés et aux parcours résidentiels différents. La poursuite de la cession des logements sociaux risque toutefois de mettre en péril la mixité sociale constatée au moment de notre enquête et qui constitue l'un des objectifs de la vente HLM. L'évolution du peuplement de l'immeuble, avec le remplacement des catégories populaires et intermédiaires par des ménages de cadres, interroge quant à la pertinence du maintien d'une part de logements sociaux au sein des résidences mises en vente, ce qui supposerait que le bailleur repense son rôle au sein de la copropriété, dans une résidence dont il n'est plus le seul gestionnaire. S'impliquer davantage en tant que copropriétaire nécessiterait ainsi, pour le bailleur, d'envisager la copropriété mixte comme ayant vocation à durer et non comme une situation provisoire.

