

## La vente HLM en France

# Méthodes d'observation et résultats



Septembre 2014

Affaires n°120300130 et C14NR0216

# Bordereau Documentaire

## Informations du document

Titre :

Sous-titre :

Date du document :

- Diffusion
- Confidentiel (diffusion réservée au Cerema)
  - Diffusion restreinte
  - Diffusion libre

## Auteur(s)

Prénom : Peggy

Nom : MERTINY

Rôle : Rédactrice, chargée d'études pilote

Qualité : Animatrice du pôle de compétence et d'innovation sur les Marchés Locaux de l'Habitat

Prénom : Sylvain

Nom : GUERRINI

Rôle : Contributeur et relecteur

Qualité : Directeur d'études

Prénom : Noémie

Nom : Wagner

Rôle : Contributeur

Qualité : Stagiaire Master 2 Institut d'Urbanisme de Paris

## Organisme(s) Auteur(s)

Nom de l'organisme : Centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement – Direction territoriale Nord-Picardie

Sigle de l'organisme : CEREMA Dter NP

Nom de la division : Département Risque et Développement des Territoires – Groupe Développement Urbain Habitat Foncier

Adresse : 2, rue de bruxelles – CS 20275 – 59019 LILLE CEDEX

Numéro de téléphone : 03.20.49.62.81

Adresse mail : peggy.mertiny@cerema.fr

Adresse du site web : <http://www.nord-picardie.cerema.fr/>

## Organisme commanditaire

### – Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable

Sigle de l'organisme : CGEDD

Nom de la division : S1

Adresse : Tour Séquoia, 92055 Paris La Défense Cedex

Numéro de téléphone : 01 40 81 98 00

Adresse mail : cgedd-s1@developpement-durable.gouv.fr

Adresse du site web : http://www.cgedd.developpement-durable.gouv.fr/

### – Direction Générale de l'Aménagement, du Logement et de la Nature

Sigle de l'organisme : DGALN/SAGP/SDP/BE

Nom de la division : Bureau des études

Adresse La Grande Arche, Paroi Sud - 92055 Paris La Défense Cedex

Numéro de téléphone : 01 40 81 93 58

Adresse mail : Catherine.Roy@developpement-durable.gouv.fr

Adresse du site web : http://www.developpement-durable.gouv.fr/

## Informations contractuelles

Nature du rapport  Intermédiaire

Définitif

Numéro de contrat : Devis n°03 2012 D 137 (DGALN)

Numéro d'affaire (SIGMA) : n° 120300130 01 (DGALN) et C14NR0216 (CGEDD)

## Visas techniques

Le chargé d'affaire : Nom Prénom  MERTINY Peggy		Le responsable de groupe : Nom Prénom  GUERRINI Sylvain	
----------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------

## Historique des versions

Version	Date	Commentaire
0.1	14/09/12	Comité de pilotage
0.2	Juin 2013	Version provisoire en attente de la lettre de commande de DGALN/DHUP/LO3
0.3	Février 2014	Mission du CGEDD sur la vente HLM
0.4	Août 2014	Mise à jour FILOCOM 2013 et relecture
0.5	Sept. 2014	Rapport remis au CGEDD
0.6cerema	Janvier2015	Mise en forme diffusible (version publique)



# Résumé

Le CGEDD, sous la plume de Marianne LEBLANC-LAUGIER et de Pascaline TARDIVON, a publié en septembre 2014 son rapport (n°009083-01) sur sa mission d'évaluation de la politique de vente de logements sociaux à leurs occupants et à d'autres personnes physiques auquel le Cerema Dter Nord Picardie a apporté sa contribution.

La mission pose un constat sur la réglementation, les pratiques des organismes, les positions des services de l'État et des collectivités locales. Elle propose également un bilan chiffré des résultats atteints en termes de localisation, de typologie de logements cédés, de profils d'acquéreurs, qu'une exploitation spécifique de FILOCOM et des Fichiers Fonciers par le Cerema vient éclairer d'une manière nouvelle.

Le Cerema, pour répondre à la demande du CGEDD, a développé une méthode visant à identifier au sein de la base FILOCOM les logements vendus par les organismes HLM ou SEM à des particuliers. Une fois identifiés, ces logements peuvent être localisés et décrits, dans leurs caractéristiques (confort, taille, etc.) et dans à leur occupation (revenus des ménages occupants, statut d'occupation, etc.).

Les fichiers fonciers ont été également été exploités d'une manière plus fine, dans le cadre de monographies d'ensembles en cours de commercialisation.

# Sommaire

<b>PROPOS LIMINAIRES.....</b>	<b>7</b>
Faciliter l'accession à la propriété des ménages qui ne peuvent pas se loger dans le marché libre.....	7
Une mise en place progressive de la politique de vente.....	7
Objet de l'étude.....	8
<b>Prise de connaissance, analyse et fiabilisation des bases.....</b>	<b>9</b>
Les sources mobilisées.....	9
Les précautions d'usage.....	10
Des indicateurs parfois « instables ».....	10
<b>La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM.....</b>	<b>12</b>
Une méthode « pas à pas ».....	12
La méthode d'exploitation de FILOCOM.....	13
Les résultats.....	13
Quelles modifications possibles des premiers filtres de FILOCOM ?.....	14
Synthèse de la méthode.....	16
Des différences intimement liées aux bases elles-mêmes.....	16
<b>Les logements vendus en France.....</b>	<b>22</b>
Données de localisation.....	22
Le dénombrement.....	22
Un phénomène urbain.....	24
Caractéristiques intrinsèques des logements vendus avec FILOCOM.....	26
Caractéristiques des logements.....	26
L'occupation du parc vendu.....	32
L'occupation avant la vente.....	32
Caractéristique de l'occupation du parc vendu.....	33
L'occupation des logements occupés en propriété.....	35
Quid de la revente ?.....	39
Les copropriétés issues de la vente HLM.....	40
<b>Monographies.....</b>	<b>42</b>
Réflexions méthodologiques.....	42
Comparaison des fichiers des DDT et de FILOCOM.....	42
L'utilisation des fichiers fonciers issus de MAJIC.....	44
Restrictions de diffusion.....	44
Enseignements des monographies.....	45
Des différences parfois inexplicables.....	45
Fichiers DDT : plus ou moins précis.....	45
Fichiers fonciers : une image fidèle mais figée.....	45
<b>Annexes.....</b>	<b>47</b>

<b>Table des graphiques.....</b>	<b>47</b>
<b>Table des tableaux.....</b>	<b>48</b>
<b>Table des cartes.....</b>	<b>48</b>
<b>Table des illustrations.....</b>	<b>48</b>
<b>GLOSSAIRE.....</b>	<b>49</b>

# PROPOS LIMINAIRES

---

## Faciliter l'accession à la propriété des ménages qui ne peuvent pas se loger dans le marché libre

On assiste ces dernières années à une multiplication des initiatives favorisant l'accession à la propriété des ménages modestes, notamment par l'intermédiaire des bailleurs sociaux.

En France, deux solutions sont majoritairement mises en œuvre par leur intermédiaire :

- dans le neuf : construction de logements destinés à être vendus (PSLA, accession sociale) ;
- dans l'ancien : vente de logements locatifs sociaux à leurs occupants.

## Deux conceptions différentes de la vente

La vente HLM ne répond pas toujours à une logique sociale, car elle peut être motivée par une logique plus financière, il s'agit alors de vendre des logements pour maximiser les profits, apporter des liquidités aux bailleurs pour leur permettre :

- d'investir dans de nouveaux programmes,
- et d'alléger la gestion d'un parc devenu ancien.

La vente HLM peut avoir une logique plus pragmatique : intégrer la vente dans les modes de gestion du parc, comme instrument de la politique de peuplement, favorisant un parcours résidentiel pour les locataires les plus à même d'accéder à la propriété et introduire de ce fait une mixité fonctionnelle dans les quartiers à dominante d'habitat social.

---

## Une mise en place progressive de la politique de vente.

Les différentes étapes de la politique publique en matière de vente HLM ont été les suivantes :

1965 : première loi instaurant un droit à l'achat pour le locataire.

1983 : Dispositif fortement encadré, l'initiative de la vente revenant au bailleur ;  
1986-1994 : Relance de la vente par l'allègement des dispositifs et de la procédure.

Les années 2000, voient la relance par la contractualisation :

- les Plans Stratégiques de Patrimoine (PSP) sont remplacés par les Conventions d'Utilité Sociale (CUS) ;
- Accord État/USH en 2007 fixant un objectif de vente de 40 000 logements locatifs sociaux par an.

## Enjeux

Les enjeux de cette politique sont nombreux, mais les principaux sont :

- maintenir une certaine mixité sociale et fonctionnelle dans des quartiers à dominante d'habitat social ;
- créer un parcours résidentiel pour les ménages occupant le parc HLM et accroître la fluidité dans le parc HLM ;
- éviter la création de copropriétés dégradées.

## PROPOS LIMINAIRES (suite)

### Objet de l'étude

L'objet de la présente étude porte sur la vente de logements appartenant à une société HLM ou SEM aux particuliers, en France métropolitaine : localisation, volumes, caractéristiques et occupation.

### Mise en place d'une méthode exploratoire

Plusieurs sources permettent de dénombrer et caractériser plus ou moins finement la vente HLM.

La première phase de l'étude fait le point sur les éléments statistiques pouvant être mobilisés dans ce cadre, et tente de les confronter et de les exploiter le plus judicieusement possible.

### Un travail sur les bases de données

Cette étude s'est déroulée en plusieurs phases. Il a fallu :

- réaliser un panorama des sources internes au Ministère pouvant être exploitées dans la description de la vente HLM : EPLS/RPLS, enquête vente, fichiers locaux des DDT, FILOCOM, etc ;
- confronter les différentes sources pour déterminer les points forts et les points faibles de chacune d'entre elles ;
- développer une méthodologie utilisant la source FILOCOM et permettant d'obtenir des données sur l'occupation des logements après la vente ;
- explorer si possible d'autres sources : Fichiers Fonciers, observatoire de l'USH, France domaine, etc.

### Les sources principales

Ont été privilégiées les sources suivantes : FILOCOM, Enquête vente, Fichiers de suivi des DDT, EPLS/RPLS, puis dans un second temps, les Fichiers Fonciers, pour la réalisation de monographies.

### Les résultats attendus

Les interrogations auxquelles nous souhaitions répondre a priori étaient les suivantes :

- Existe-t-il une croissance significative du nombre de logements vendus depuis 10 ans ?
- Les ventes sont-elles majoritairement composées de logements individuels ? Sont-ils occupés depuis longtemps par leurs locataires ?
- FILOCOM est-il fiable pour caractériser le parc vendu et son occupation ?
- Les bailleurs vendent-ils leurs « bijoux de famille » ?
- Quelle est l'occupation des logements après la cession : quelle est la part de « l'investissement locatif » ?

# Prise de connaissance, analyse et fiabilisation des bases

## Les sources mobilisées

De manière privilégiée, nous nous sommes attachés à utiliser les sources disponibles au sein du Ministère du développement durable qui fournissent des informations plus ou moins explicites sur la vente HLM.

## Des origines diverses

Il s'avère que ces sources sont très dissemblables, tant dans leur élaboration, leur origine que leur traitement, ainsi que leur accessibilité.

	FILOCOM	Fichiers Fonciers	Enquête vente	Fichiers de suivi locaux.	Enquêtes sur le Parc Locatif Social
Gestionnaire	SOeS	DGALN	DGALN	DDT	SOeS
<b>Base juridique</b>	Arrêté du 11 juillet 1994, publié au Journal Officiel du 13 juillet 1994		Circulaire annuelle relative à l'enquête annuelle de suivi des ventes de logements locatifs sociaux publiée au Bulletin officiel du ministère chargé du logement.		RPLS : création par l'article 112 de la loi de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion du 25 mars 2009.
<b>Périodicité</b>	Bisannuelle au 1 <sup>er</sup> janvier de chaque année.	1 <sup>er</sup> janvier 2009, 2011 puis chaque année à partir de 2012, 2013	Annuelle 1 <sup>er</sup> janvier de chaque année.	Variable en fonction des DDT	Annuelle 1 <sup>er</sup> janvier de chaque année.
<b>Objet</b>	Tous les logements comprenant au moins une pièce d'habitation et ayant une surface comprise entre 5 et 1000 m <sup>2</sup> soumis à la taxe d'habitation, appartenant à un organisme HLM ou à une SEM.	MAJIC (Mise A Jour des Informations Cadastre) est l'application des services fiscaux à partir de laquelle ils décrivent les : -Propriétaires -Propriétés bâties (identification et évaluation des locaux) -Propriétés divisées en lots (lots=divisions de la propriété) -Propriétés non bâties (ou fichier parcellaire) Les Fichiers Fonciers reprennent ces informations et la traitent de manière géographique.	Suivre exclusivement les logements vendus par des organismes HLM et des SEM qui gèrent du patrimoine locatif conventionné dans chaque département.	Suivre les mises en vente et/ou les logements vendus par des organismes HLM et des SEM qui gèrent du patrimoine locatif conventionné dans le département.	Décrire le parc de logements locatifs sociaux. Logements ordinaires, conventionnés ou non pour lesquels l'organisme est titulaire d'un droit réel immobilier ou dont il a l'usufruit.
<b>Exclusions</b>	Tous les logements non soumis à la Taxe d'Habitation	Pas de secret statistique	Logements ordinaires non conventionnés, les logements-foyers de personnes âgées, handicapées, de jeunes travailleurs, de travailleurs migrants et les résidences sociales.	Logements ordinaires non conventionnés, les logements-foyers de personnes âgées, handicapées, de jeunes travailleurs, de travailleurs migrants et les résidences sociales.	Idem enquête vente et fichiers DDT. Pour l'année 2010 les bailleurs sociaux dont le parc est < à 1000 logements
<b>Échelle la plus fine</b>	Logement à la section cadastrale	Subdivision fiscale : sous-ensemble d'une parcelle, permettant de les taxer différemment (logement, vignes, dépendance, activité, etc)	Ventes agrégées au département par type de propriétaire	Au logement à la commune.	À l'opération à la commune (EPLS) Au logement à la commune (RPLS).

# Prise de connaissance, analyse et fiabilisation des bases (suite)

## Les précautions d'usage

### **Le prix : une donnée non accessible à ce stade de l'étude au niveau national**

Avant de présenter les résultats, il est important de préciser certaines limites et perspectives intéressantes que nous a révélé l'exploitation des bases décrites ci-dessus.

Aucune des bases susvisées ne mentionne de manière systématique le prix de vente de la transaction.

En amont, seul **France Domaine**, qui établit une estimation du bien, ainsi que la mairie qui est informée au préalable de ce prix, pourraient nous transmettre ces informations. Dans le cadre d'une étude nationale, les délais et les contacts nous ont manqué.

En aval, la base de donnée **DVF** (données sur les valeurs foncières) issues de la DGFiP pourraient être exploitées. Or, pour le moment, le Ministère n'a pas la possibilité d'obtenir ces données et de les exploiter afin d'identifier de manière précise ce type de vente.

Ponctuellement, les fichiers de suivi des DDT peuvent mentionner les prix de vente (prix des domaines, abattements potentiels des bailleurs HLM, prix de vente réels, etc.), mais cette information est rarement exhaustive et n'est pas disponible dans tous les Départements.

## Des indicateurs parfois « instables »

### **Des mises à jours tardives de l'année de mutation**

L'utilisation à titre exploratoire de bases telles que FILOCOM pour étudier la vente HLM nous permet de mieux cerner les potentialités, mais également les limites, de certains indicateurs.

Ainsi, des précautions d'usages doivent être prises pour l'utilisation de la variable « muta »<sup>1</sup> de FILOCOM. En effet, pour qu'un logement soit considéré comme vendu entre deux millésimes FILOCOM, plusieurs conditions doivent être réunies :

- un changement de type de propriétaire, passant de « HLM-SEM » à « personne physique »,
- ET un changement de l'année de mutation<sup>1</sup> correspondant à un changement de date de l'acte de propriété
  - entre les deux millésimes FILOCOM étudiés,
  - ou postérieurement.

En effet, en raison de la **mise à jours parfois tardive de cette variable** (3 à 4 ans plus tard parfois), nous avons considéré qu'un changement de date de mutation tardif, équivaut quand même à entériner une mutation réelle entre un bailleur HLM et un particulier.

Si à l'inverse on observe une mise à jour de la date de mutation avec une date antérieure à 1999, il s'agit vraisemblablement d'une cession inter-organisme ou d'une « fausse » mutation due à un changement de nom du bailleur, rectifiée tardivement par les services fiscaux.

### **Des ajustements du type de propriétaire par les services fiscaux**

Les mises à jour a posteriori ne touchent pas que la variable « muta ». **Le type de propriétaire peut également varier sans raison apparente.**

Ainsi, le type de propriétaire « autre personne morale » est souvent mis par défaut par les services fiscaux lorsqu'il existe un doute sur le caractère social du bailleur. C'est le type de propriétaire le plus corrigé.

<sup>1</sup> Définition : cf. Glossaire en Annexe

## Prise de connaissance, analyse et fiabilisation des bases (suite)

### Des indicateurs parfois « instables » (suite)

#### **Une « autre personne morale » qui devient HLM-SEM dans 97 % des ajustements**

Si l'on examine, dans la méthodologie décrite ci-dessous, l'ensemble des acquéreurs de logements HLM-SEM (et pas seulement les personnes physiques) on identifie 328 215 logements vendus entre 1999 et 2013 à tout type d'acquéreurs.

Parmi ces 328 215 ventes, lorsque l'on examine le premier type de propriétaire connu (premier millésime FILOCOM suivant la vente), on dénombre :

- près de **186 000 logements acquis par une « autre personne morale » soit bien plus d'un sur deux** ;
- 93 000 logements par une personne physique ;
- 44 600 par un bailleur HLM ou SEM ;
- et 5 000 par une collectivité territoriale.

Derrière cet important volume de personnes morales identifiées par les services fiscaux, se cachent en réalité des sociétés HLM ou SEM inscrites par défaut par les services fiscaux. Les rectificatifs effectués au cours des années suivantes par ces services (en dehors de tout changement d'année de mutation) montrent l'importance des « mises à jour » nécessaires pour corriger cette codification provisoire.

#### **Un exemple extrême**

Avec FILOCOM 2007, on identifie pour l'année 2006, 27 000 logements HLM vendus (à tous types de propriétaires confondus) qui ne font plus l'objet d'aucune mutation jusqu'en 2013 (aucun changement dans la variable « muta »).

Parmi cet échantillon de logements a priori stable, 16 500 sont devenus la propriété d'une « autre personne morale » selon FILOCOM 2007, c'est-à-dire les 2/3. Les mêmes logements, 6 ans plus tard, sans aucune mutation enregistrée, sont devenus, dans FILOCOM 2013, propriété HLM-SEM pour 13 700 d'entre eux, soit 83 % de l'effectif initial.

Il est donc primordial d'analyser les données FILOCOM avec un minimum de recul (2-3 années) afin que certaines variables aient le temps de se stabiliser.

#### **Quelles conséquences ?**

Cette mise à jour impacte de deux manières la méthodologie développée ici :

- **un certain nombre de logements peuvent être exclus indûment dès le départ du fait d'une mauvaise codification du vendeur.** En effet, la méthode ne retient que les logements propriété HLM-SEM avant la vente. Si le bailleur a été classé par défaut, comme nous l'avons montré plus haut, parmi les « autre personne morale », toutes les cessions entre cette « autre personne morale » et un particulier ne sera prise en compte . Néanmoins, nous supposons que ce biais ne minore que faiblement les résultats pour 2 raisons :
  - l'erreur de codage ne concerne que la vente d'un patrimoine de plus de 10 années ce qui permet aux services fiscaux de se mettre à jour ;
  - et la revente immédiate d'un patrimoine récemment acquis par un bailleur HLM-SEM est, a priori, assez rare.
- la description des seconds acquéreurs (les premiers étant toujours une personne physique) pouvant révéler un volume d'« autres personnes morales » surévalué : **il se pourrait en réalité que les logements soient rachetés par le bailleur social originel lors d'un échec de l'accession et non par une personne morale de droit privé.** Une attention particulière sera portée à ce cas de figure (cf. infra).

## Prise de connaissance, analyse et fiabilisation des bases (suite)

---

### Des indicateurs parfois « instables » (suite)

<i>Les types de propriétaires personne physique et HLM-SEM stables en regard</i>	<p>En moyenne sur les ventes de la période 1999-2010, ce sont 63 % des types de propriété « autre personne morale » qui ont été modifiés, essentiellement au profit de la catégorie HLM-SEM (97% des ajustements).</p> <p>En comparaison, lorsque le premier type de propriétaire renseigné par les services fiscaux est « personne physique » ou « HLM-SEM », et qu'aucune mutation n'est enregistrée entre cette première saisie et 2013, respectivement 99,9 % et 98,6 % des logements restent inchangés du point de vue de leur type de propriétaire.</p>
----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM

---

### Une méthode « pas à pas »

Sans traitement a priori nous avons comparé les volumes de ventes obtenues grâce aux 3 principales sources exploitables, à savoir : EPLS/RPLS, l'enquête vente et FILOCOM.

#### *Une première confrontation des sources*

Les enquêtes vente des DDT et EPLS/RPLS identifient distinctement les logements sociaux vendus, ce qui n'est pas le cas de **FILOCOM**.

Il a donc été nécessaire de créer un certain nombre de requêtes spécifiques pour **identifier pas à pas les logements potentiellement vendus** au sein de FILOCOM, afin de tenter de retrouver des ordres de grandeurs se rapprochant des deux autres enquêtes.

#### *Et selon les possibilités de chacune*

Afin de comparer au mieux les trois bases sur les 12 années disponibles au début de cette étude (1er janvier 1999 au 1 janvier 2011), nous avons sélectionné les logements :

- construits depuis plus de 10 ans, afin d'éliminer le PSLA et s'approcher au plus près de la définition juridique de la vente HLM ;
- vendus à des personnes physiques, afin d'éliminer les ventes de logements effectuées entre bailleurs sociaux.

## La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM (suite)

### La méthode d'exploitation de FILOCOM

La méthode d'identification des logements vendus a été la suivante :

Variables utilisées dans les différentes bases de données			
Etapes	FILOCOM	EPLS/RPLS	Enquête vente
<b>Identifier les logements vendus</b>	Changement d'année de mutation	Nombre de logements vendus	Nombre de logements vendus
<b>Identifier le type d'accédant</b>	Mutation enregistrée entre un bailleur HLM-SEM et un propriétaire personne physique	Dont à des particuliers	Vente à des personnes physiques
<b>Définir le type de logement.</b>	Logements individuels et collectifs	Logements individuels et collectifs	Logements individuels et collectifs
<b>Son ancienneté</b>	Année de construction > 10 ans	Année de construction > 10 ans	ABSENCE DE DONNEE
<b>Son occupation finale</b>	Tous modes et statuts d'occupation après mutation	ABSENCE DE DONNEE	
<b>Son occupation antérieure</b>	Propriété HLM-SEM loué, occupé en résidence secondaire ou vacant avant la mutation	ABSENCE DE DONNEE dans EPLS	Dont personne occupant le logement (champ disponible pour les ventes de 2005 à 2010)

### Les résultats

En première analyse, les premiers chiffres obtenus à l'échelle de la France métropolitaine paraissent surprenants.

#### Des ventes fortement sur-estimées par FILOCOM

Les exploitations de FILOCOM conduisent en effet à un volume de 75 000 ventes sur 12 années, c'est-à-dire plus du double du résultat obtenu grâce à l'Enquête PLS. Ce chiffre s'élève par ailleurs à 93 000 logements sur 14 ans.

	FILOCOM Brut	EPLS/RPLS	Enquête vente
Ventes cumulées sur 12 ans	75 291	34 525	48 426
	Écart absolu avec FILOCOM (nb logements)	40 766	26 865
	Écart relatif	37,1 %	21,7 %

# La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM (suite)

## Les résultats (suite)

### *La vente d'un patrimoine pas seulement conventionné*

Plusieurs éléments concourent à une sur-estimation du patrimoine vendu lorsqu'on utilise FILOCOM :

- Dans cette base, il n'est possible d'identifier le patrimoine social qu'au travers son type de propriétaire (à savoir HLM ou SEM), avec une impossibilité de savoir si le logement en question est conventionné ou non. Deux conséquences à cela :
  - d'un côté, le patrimoine conventionné détenu par un autre organisme est exclu de cette méthodologie, notamment celui des collectivités territoriales ;
  - de l'autre, sont pris en compte les logements non conventionnés faisant partie du patrimoine propre des sociétés d'HLM ou SEM.
- Ont été retenus tous les modes d'occupation après cession.

Nota : Étant donné le caractère stable des catégories de propriétaire « HLM-SEM » et « personne physique »(cf. supra), les cessions de l'un à l'autre ne semblent pas sujettes à caution. La cible étant bien la vente à des particuliers, si le premier acquéreur est bien une personne physique, **il n'y a donc pas, dans ce volume important, de possibilité de retenir des ventes inter-organismes ou destinée à une autre personne morale.**

### *Un filtre sur les statuts d'occupation pouvant être plus restrictif*

Une piste visant à ne cibler que les logements occupés en premier lieu par un propriétaire occupant ou vacants permet de diminuer le volume des logements pris en compte, mais limite l'analyse à une partie seulement de la vente.

### **Quelles modifications possible des premiers filtres de FILOCOM ?**

#### *Des résultats plus conformes*

Afin de cibler au mieux la vente aux accédants à la propriété, nous pouvons affiner le premier traitement brut de FILOCOM en introduisant un **filtre sur les modes et statuts d'occupation après la vente**, afin de ne conserver que les logements occupés à titre de résidence principale en **propriété occupante**, ainsi que les logements **vacants**, dont on ignore encore la première destination.

Ces filtres appliqués après la vente ont ainsi conduit à exclure 30 000 logements sur les 12 premières années et près de 34 000 sur 14 ans.

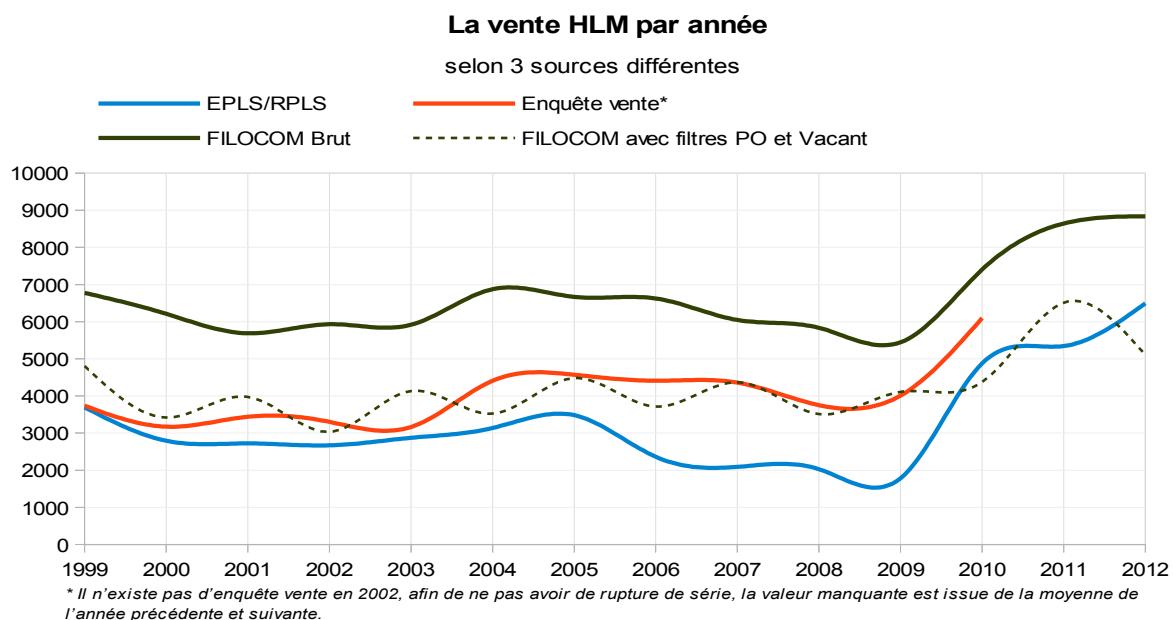
Si l'on examine année par année, cette restriction dans les filtres appliqués à FILOCOM rend plus cohérent les volumes de logements avec ceux de l'enquête vente, mais restreint considérablement le champ d'observation.

	FILOCOM net	EPLS/RPLS	Enquête vente*
Ventes cumulées sur 12 ans	46 347	34 525	48 426
	Écart absolu avec FILOCOM (nb logements)	11822	-2079
	Écart relatif	14,6 %	- 2,2 %

## La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM (suite)

Quelles modifications possibles des premiers filtres de FILOCOM ? (suite)	Ventes France métropolitaine	EPLS/RPLS	Enquête vente*	FILOCOM Brut	FILOCOM avec filtres PO et Vacant
	1999	3 695	3737	6 778	4 809
	2000	2 794	3173	6 211	3 420
	2001	2 723	3441	5 687	3 975
	2002	2 670	3303	5 932	3 037
	2003	2 874	3164	5 916	4 133
	2004	3 138	4409	6 876	3 526
	2005	3 483	4572	6 670	4 480
	2006	2 362	4410	6 625	3 714
	2007	2 091	4359	6 046	4 369
	2008	2 028	3751	5 835	3 516
	2009	1 786	4010	5 444	4 111
	2010	4 881	6097	7 406	4 378
	2011	5 343		8 643	6 512
	2012	6 497		8 838	5 101
TOTAL 12 années	34 525	48 426	92 907	47 468	
Moyenne annuelle	3 312	4 036	6 636	4 220	

\* Il n'existe pas d'enquête vente en 2002, afin de ne pas avoir de rupture de série, la valeur manquante est issue de la moyenne de l'année précédente et suivante.



### Une vision élargie plus complète

Il a néanmoins été convenu avec la Maîtrise d'ouvrage que l'observation se ferait sur l'ensemble du parc vendu entre le 1<sup>er</sup> janvier 1999 et 2013, en tenant compte autant que possible, des modes et statuts d'occupation dans la description du parc et de son occupation.

# La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM (suite)

## Synthèse de la méthode

Nous avons donc établi une succession de filtres afin d'isoler les logements que nous recherchons. Sont donc retenus les logements qui cumulent les conditions suivantes :

- les logements ont changé de type de propriétaire en passant de la propriété d'un organisme HLM ou SEM à celle d'une personne physique.
- Les logements dont la date de l'acte de propriété a été modifiée, ce qui équivaut à une mutation<sup>2</sup>, c'est-à-dire à un changement de propriétaire.  
NOTA : Nous avons pris soin d'exclure certaines mises à jour constatées dans FILOCOM qui avaient pour conséquence de remplacer cette date par une valeur antérieure à la précédente.
- les logements ont été occupés avant ce changement en tant que résidence principale, secondaire locative, ou vacants.
- Les logements ne doivent pas être des meublés.
- les logements doivent avoir été construits depuis plus de 10 ans au moment de la mutation.

On obtient au terme de l'application de ces filtres : 92 907 logements sur 14 années.

## Des différences intimement liées aux bases elles-mêmes

La présence de différences d'écart entre les dénominations des logements HLM-SEM vendus est inévitable compte tenu des différences fondamentales qui existent entre les bases Par exemple, **elles ne sont pas fondées sur la même définition du parc locatif social**. Dans FILOCOM, elle repose uniquement sur la nature du propriétaire et les logements du parc communal ne sont pas pris en compte.

## Différences avec l'enquête vente

Au total, dans 34 départements, le nombre de logements vendus obtenus grâce à FILOCOM paraît sous-estimé (-10 % d'écart relatif) tandis que dans 23 autres, le chiffre semble sur-estimé (+10 % d'écart relatif).

NOTA : Le parc minier du Nord Pas-de-Calais (SOGINORPA), considéré par FILOCOM comme du parc locatif privé, a été réintroduit dans le parc HLM dans le cadre de la présente étude. En effet, une étude plus ancienne avait permis de l'identifier.

## Prise en compte du parc des collectivités territoriales ?

**L'ajout du parc communal dans les départements où FILOCOM sous-estime les ventes** pourrait être une piste à creuser, comme en Moselle, Meurthe-et-Moselle et Gironde, où l'écart se situe aux alentours de 1000 logements entre les deux bases.

Un ajout du parc communal permettrait a priori de réduire les écarts dans 70 % des cas, mais ce traitement au cas par cas n'a pas été retenu à ce stade pour ne pas introduire de biais dans les analyses.

Dans le cas où FILOCOM sur-évalue largement le nombre de logements vendus, comme à Paris, les Hauts-de-Seine ou dans le Var (Paris + 1196 logements, Var +768 et Hauts-de-Seine +690), **ce sont les résultats issus de l'enquête vente qui peuvent être légitimement interrogés**.

2 Cf. définition de la « mutation » en Annexe dans Glossaire.

# La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM (suite)

## Des différences intimement liées aux bases elles-mêmes (suite)

**Les faiblesses de FILOCOM** La méthodologie consiste à retenir les logements vendus en fonction de leur première occupation connue, or cette première information donnée par les services fiscaux présente également des limites.

En effet, on remarque que **FILOCOM peut s'avérer approximatif en ce qui concerne l'occupation des logements récemment vendus**, c'est-à-dire au cours des 12 mois précédant la création du fichier (année N-1). Par exemple, le statut « locatif privé » est souvent indiqué par défaut, faute de connaissance précise de l'occupation du bien. Ainsi, les services fiscaux agissent avec l'occupation comme pour le type de propriétaire : lorsqu'il est indéterminé, ils retiennent le statut « locatif privé ».

Ainsi, un nombre non négligeable de logements font l'objet de rectificatifs a posteriori, passant du statut locatif privé à celui de propriétaire occupant « stable », l'inverse étant beaucoup moins fréquent.

**Cette distorsion se retrouve essentiellement l'année précédent le millésime FILOCOM** utilisé pour la première occupation après la vente, c'est-à-dire les années paires.

## Des biais constatés dans l'occupation des logements les années paires

Ainsi, **les années paires, le taux de logements locatifs privés semble toujours plus important de 15 points environ**. La raison de cette distorsion est que FILOCOM est créé tous les deux ans, au 1<sup>er</sup> janvier des années impaires. Les données concernant les années paires sont donc les plus récentes, les services fiscaux manquent donc de recul pour effectuer les corrections éventuelles. Subsistent alors un certain nombre d'informations saisies « par défaut ».

Par exemple, au 1<sup>er</sup> janvier 2013, les données concernant les logements vendus en 2012 sont « trop » récentes (moins de 1 an) pour être complètement actualisées. En revanche, les données 2011 sont plus anciennes et sont donc plus fiables, car consolidées : les « incertitudes » ont, pour la plupart, été levées.

Ce constat se confirme lorsque l'on examine l'occupation des logements au travers de FILOCOM 2013 : avec le recul, **le taux de locatif privé de l'ensemble des logements vendus se stabilise entre 20 % et 25 %** selon les années.

Or des changements d'occupation peuvent survenir à l'occasion de reventes successives, ou bien de changement de résidence du propriétaire suite à une mutation professionnelle par exemple.

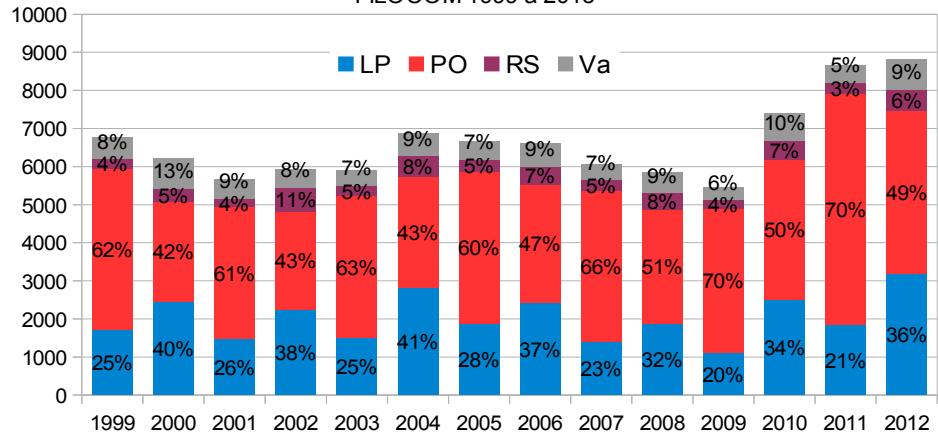
Comment alors faire la part entre les ajustements a posteriori des services fiscaux et les changements réels d'occupation ?

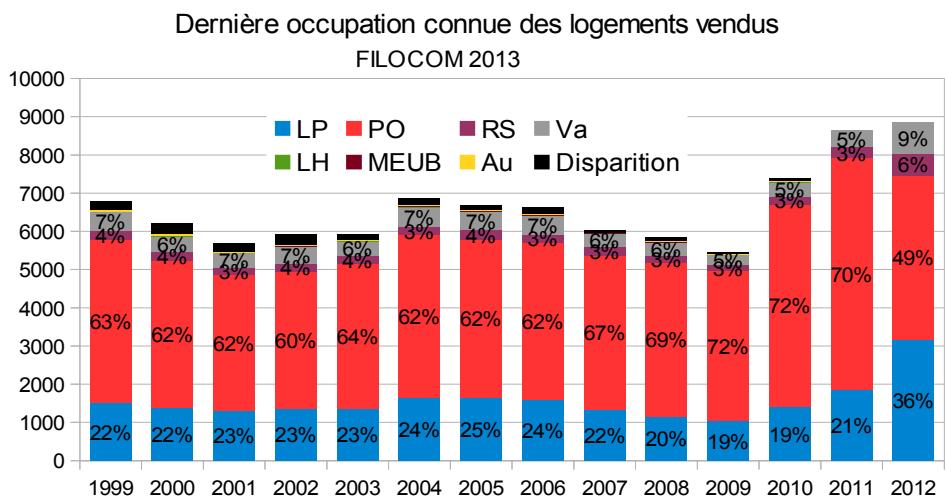
## La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM (suite)

Des différences intimement liées aux bases elles-mêmes (suite)

Première occupation connue des logements vendus

FILOCOM 1999 à 2013





### *Une correction *a posteriori**

Afin de compenser ce biais, nous avons corrigé les données FILOCOM. Nous avons retenu comme première occupation « propriétaire occupant » pour tous les logements qui :

- étaient déclarés en locatifs privés en première occupation ET propriétaire occupant en seconde (deux ans plus tard) ;
- ne connaissaient aucun changement d'année de mutations ;
- ne presentaient aucun changement de type de propriétaire ;
- dont l'âge du chef de ménage occupant était resté inchangé.

### *À l'exception des ventes de 2012*

Étant donné le recul nécessaire pour procéder à ces modifications, nous n'avons pas pu corriger les données issues de FILOCOM 2013 et l'on peut toujours constater une part de locatif privé manifestement sur-évalué au sein des ventes de 2012 (36%).

## La méthode de dénombrement des logements vendus au sein de FILOCOM (suite)

### Des différences intimement liées aux bases elles-mêmes (suite)

L'ensemble des logements stables (sans changement de type de propriétaires, ni d'année de mutation) dont l'occupant ne semble pas changer, représente environ les 2/3 des logements vendus tous les deux ans (entre 61 % et 70%).

Au sein de ces logements stables, les logements déclarés loués en première occupation représentent un quart de l'effectif global. Parmi ces derniers :

- 58 % restent locatifs privés au sein du millésime FILOCOM suivant (N+2) ;
- **42 % changent d'occupation, avec 100 % en faveur du statut « propriétaire occupant » ;**
- 4 % changent vers « propriétaire occupant » entre les millésimes N+2 et N+4.

**Nous avons donc « corrigé » la base afin de récupérer 5 732 logements initialement classés en locatif privé et transformés en propriétaires occupants.**

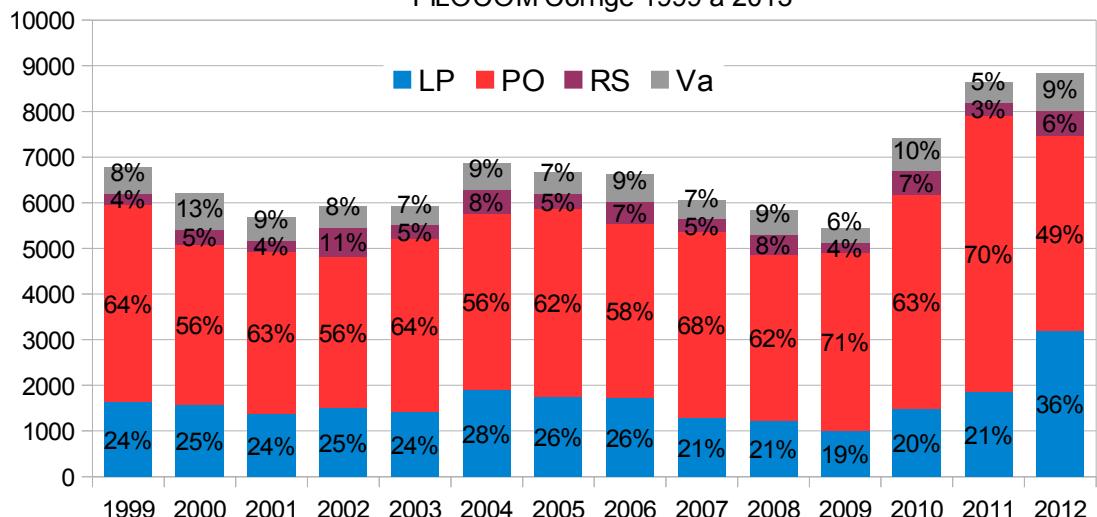
### *Une part de locatif privé plus cohérente*

La première occupation connue de ces logements est alors beaucoup moins fluctuante et la part de locatif privé se stabilise autour de 23 % (entre 20 et 28%) avec 23 000 logements locatifs sur les 93 000 ventes.

Ainsi, au cours de ces 14 dernières années, sur 10 logements vendus, 2,5 sont loués en première intention, 6 sont occupés en propriété, 1 en résidence secondaire et le dernier reste vacant.

Première occupation connue des logements vendus

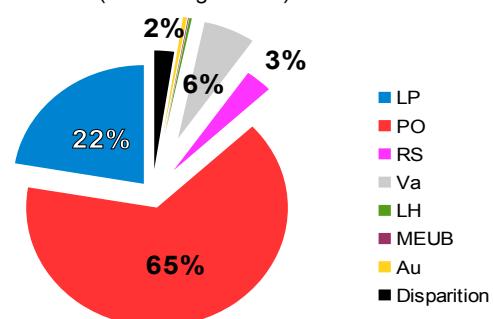
FILOCOM Corrigé 1999 à 2013



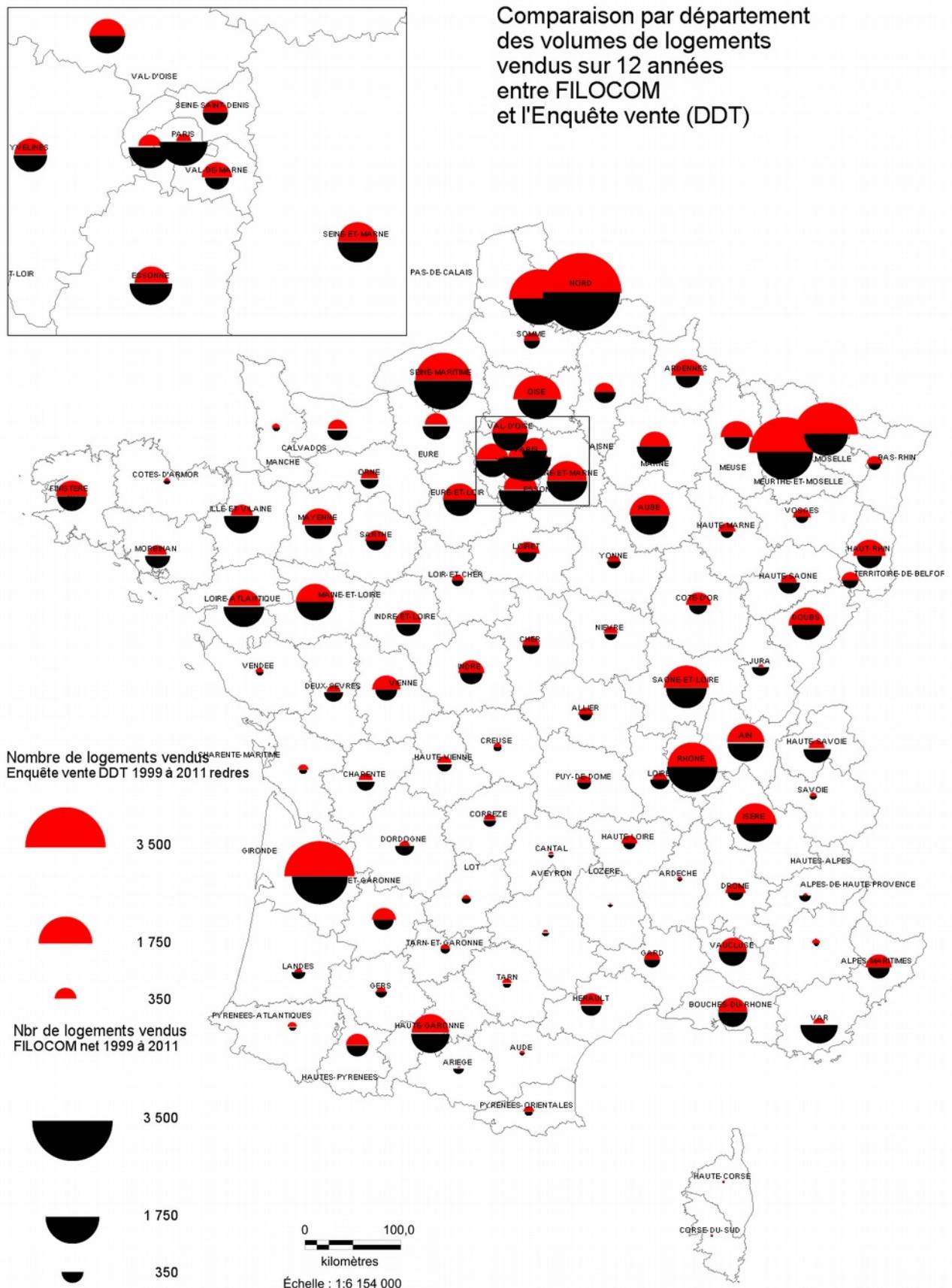
Ces proportions sont à peu près stables dans le temps avec d'ailleurs une légère augmentation de la part des propriétaires occupants en 2013 comparé au moment de la vente.

**Les propriétaires occupants sont donc les principaux bénéficiaires de la vente HLM, la part du locatif privé ayant même tendance (après correction) à diminuer dans le temps (à l'exception de 2012 qui n'a pas pu être**

Occupation FILOCOM 2013  
de l'ensemble des logements vendus  
1999-2010 (75 426 logements)



corrigé).



# Les logements vendus en France

## Données de localisation

### Le dénombrement

L'ensemble des traitements de localisation issus de FILOCOM concernent la France Métropolitaine, sur une période allant du 1<sup>er</sup> janvier 1999 au 1<sup>er</sup> janvier 2011, soit une période de 12 années. Le dénombrement du parc social est issu de RPLS 2011 et ne prend en compte que les logements effectivement disponibles<sup>3</sup>.

#### *Une importance différente en fonction échelles territoriales*

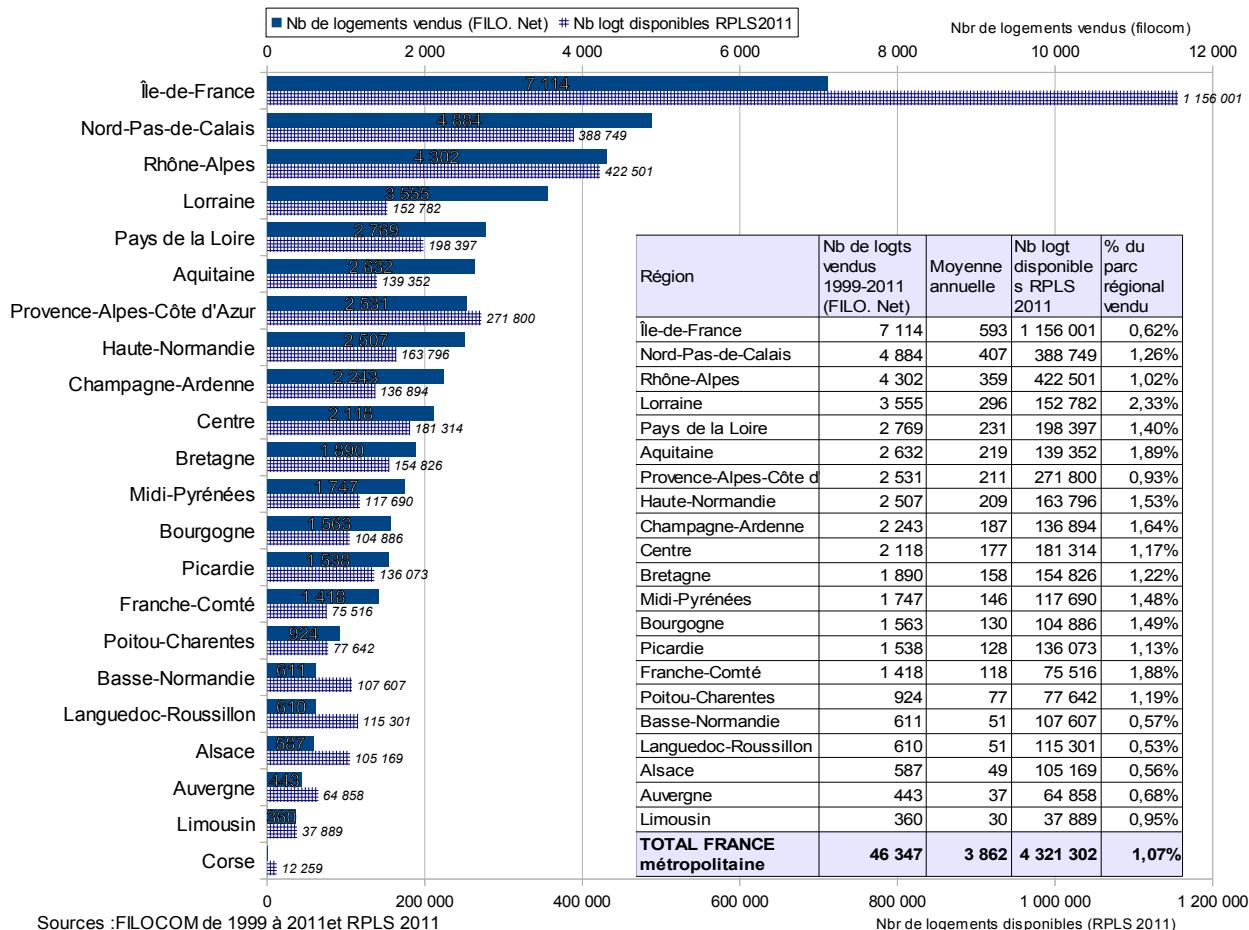
Au **niveau régional**, quatre régions se distinguent par l'importance des ventes sur leur territoire :

- l'Île-de-France : 593 ventes annuelles en moyenne,
- le Nord-pas-de-Calais : 407 ventes,
- Rhône-Alpes : 359 ventes,
- et la Lorraine : 296 ventes.

Cette classification n'est pas surprenante dans la mesure où, à l'exception de la **Lorraine**, ce sont des régions qui comptent le plus grand nombre de logements locatifs sociaux. Cette dernière région **est d'ailleurs la seule à avoir connu la vente de plus de 2 % de son parc total**.

**A contrario, la région PACA** qui dispose d'un parc deux fois plus important que celui d'Aquitaine, a vendu à peu près autant de logements en 12 ans, ne vendant **que 0,93 %** de son parc social.

La vente HLM-SEM par Région entre 1999 et 2011



Sources :FILOCOM de 1999 à 2011et RPLS 2011

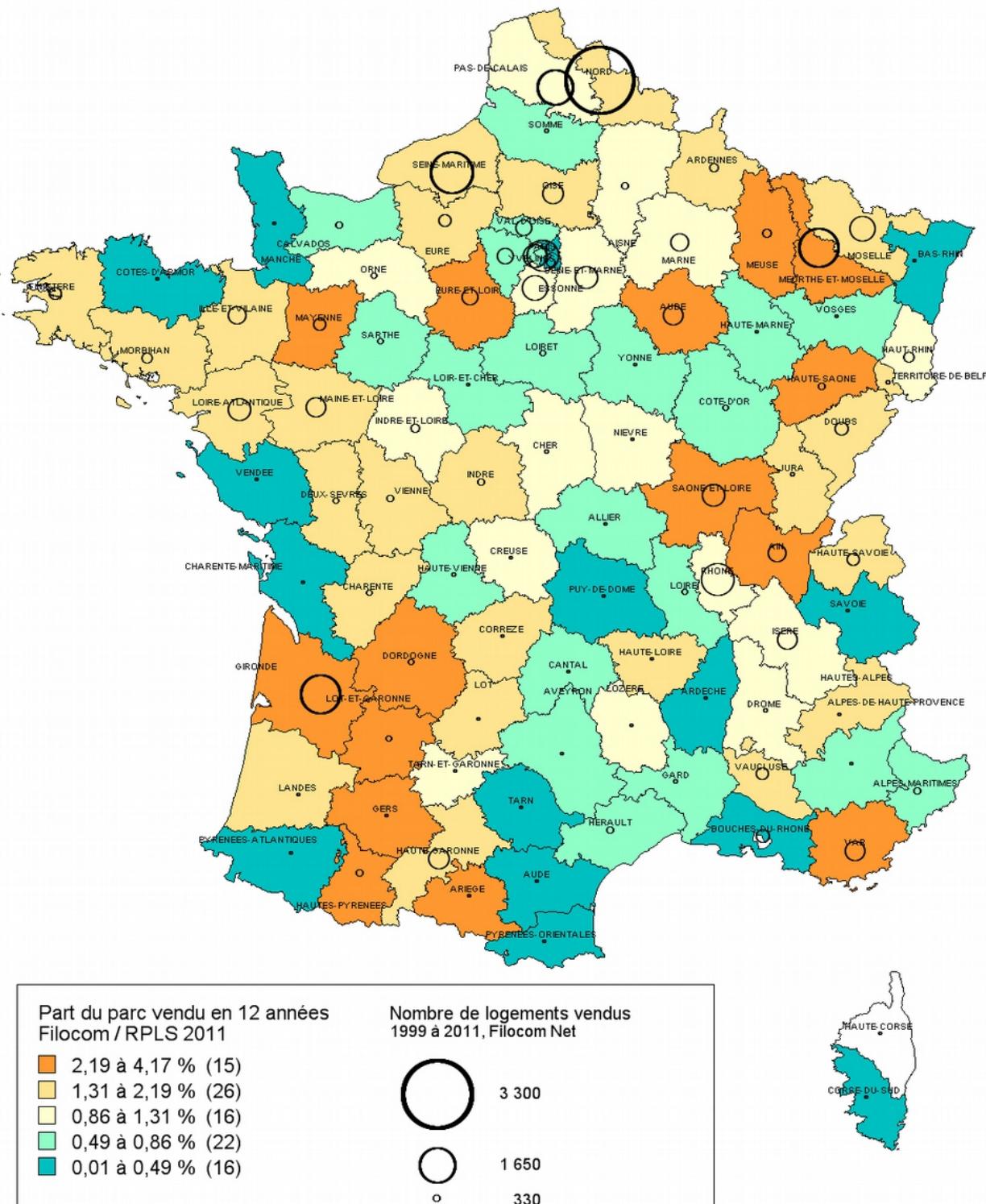
<sup>3</sup> C'est-à-dire qu'il s'agit d'une occupation est différente de « vide » (vacance technique) et « non occupée ».

## Données de localisation (suite)

### Le dénombrement (suite)

**Des départements plus actifs que d'autres** Une classification **départementale**, révèle en outre d'autres territoires particulièrement dynamiques comme, en tout premier lieu, le Nord où l'on vend près de 271 logements par an en moyenne, alors que Paris arrive en 7<sup>eme</sup> position avec 119 ventes par an en moyenne.

### Le parc vendu par département en 12 années et son poids relatif vis à vis du parc social (RPLS 2011)



# Données de localisation (suite)

## Le dénombrement (suite)

### Un phénomène urbain

À l'image de l'implantation du parc social, la grande majorité des logements vendus se situe dans des aires urbaines de plus de 200 000 habitants. Près de deux logements sur trois y sont ainsi vendus et près de 1/5 dans l'aire urbaine de Paris.

Si le phénomène est un peu plus diffus dans l'individuel que dans le collectif, la majorité des ventes de maisons se fait dans un grand pôle urbain ou dans sa couronne.

**La vente de logements locatifs sociaux s'effectue donc principalement dans des zones de concentration du parc HLM.**

### De l'importance de la typologie

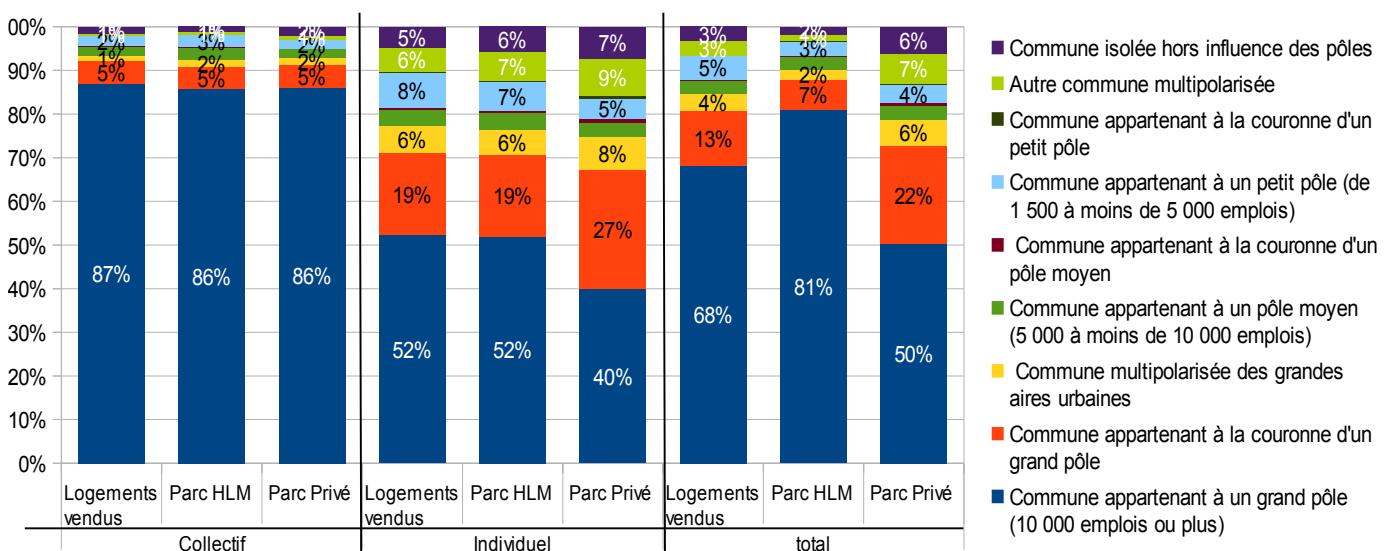
En matière de localisation, si l'on examine les typologies de logements collectifs et individuels de manière indépendantes, selon la classification en aires urbaines (INSEE 2010), **les ventes ne montrent pas de distorsion par rapport à la localisation de l'ensemble du parc HLM-SEM :**

- les logements collectifs vendus sont à 87 % situés au sein de grands pôles urbains
- les logements individuels vendus sont plus « dispersés », avec 52 % au sein des pôles mais également 19 % dans leur couronne, exactement comme le parc HLM dans son ensemble. 8% du parc vendu se situe au sein de petits pôles.

Cette distinction entre individuel et collectif est fondamentale, car si l'on globalise les deux parcs, les résultats apparaissent tout autre et les écarts se creusent : 63 % des logements vendus (collectifs et individuels) se situent dans un grand pôle urbain contre 81 % du parc HLM-SEM total.

**En effet, l'un des premiers points marquants est la différence de typologie entre les logements vendus et le parc HLM-SEM en général (cf. graphique p.20) car si le parc individuel ne pèse que 14 % du parc social (RPLS2012), il représente 48 % des ventes 1999-2013.**

De ce fait, lorsque c'est nécessaire, chaque type de parc doit être examiné séparément, car cette forte proportion de logements individuels influence fortement les résultats globaux.



## Données de localisation (suite)

### Le dénombrement (suite)

#### Répartition par EPCI

Sur une douzaine d'EPCI, sélectionnés parmi les principales intercommunalités et les villes nouvelles, les agglomérations du Nord-pas-de-Calais, **Lille ou Valenciennes, occupent les premières places, tout comme Lyon.**

**À l'autre extrémité du classement, la métropole Marseillaise,** présente un volume de vente selon FILOCOM étonnamment faible.

Comme nous le constaterons au sein de certaines monographies, les EPCI choisis situés au sud de la France, présentent des taux de logements vendus mis en location plus élevés qu'ailleurs.

La maille la plus fine de l'enquête vente étant le Département, il est impossible d'aller plus finement dans nos analyses, mais les volumes départementaux issus des deux sources apparaissent néanmoins très proches.

EPCI	FILOCOM logements vendus 1999- 2013	RPLS2011 logts disponibles	% du parc social vendu	Première occupation du parc vendu FILOCOM corrigé	
				Dont Locatif privé	Dont Propriétaire occupant
CU de Lille Métropole	<b>2 829</b>	112 635	2,51%	20%	69%
CU de Lyon (Grand Lyon)	1 714	131 109	1,31%	30%	58%
CA de Valenciennes Métropole	1 393	21 062	6,61%	26%	66%
CA Porte de l'Isère	630	12 518	5,03%	16%	76%
SAN de Sénart Ville Nouvelle et Essone	371	9 118	4,07%	15%	78%
CU Nice - Côte d'Azur	330	24 394	1,35%	30%	59%
CA de Saint Quentin en Yvelines	322	19 918	1,62%	16%	78%
CA de Cergy-Pontoise	291	21 447	1,36%	26%	67%
SAN de Marne la Vallée - Val Maubuée	255	10 544	2,42%	13%	80%
CU d'Arras	170	10 374	1,64%	8%	85%
CA d'Évry Centre Essonne	131	13 490	0,97%	10%	85%
CU Marseille Provence Métropole	20	81 363	0,02%	25%	65%
MEDIANE EPCI				1,63%	18%
					72%

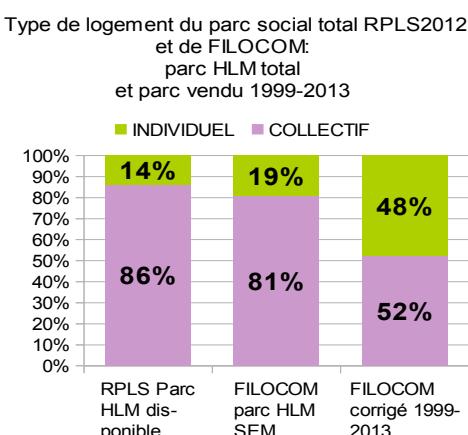
# Caractéristiques intrinsèques des logements vendus avec FILOCOM

## Caractéristiques des logements

### *Un logement vendu sur deux est individuel*

FILOCOM est la seule source qui permette d'analyser l'occupation détaillée du parc potentiellement vendu, et de suivre chaque logement vendu plusieurs années après l'achat.

**Près de la moitié des logements HLM-SEM vendus en France métropolitaine entre 1999 et 2011 sont des logements individuels**, alors qu'ils ne représentent que 14% du parc HLM-SEM selon RPLS.



### *Plus de collectifs chez les investisseurs locatifs*

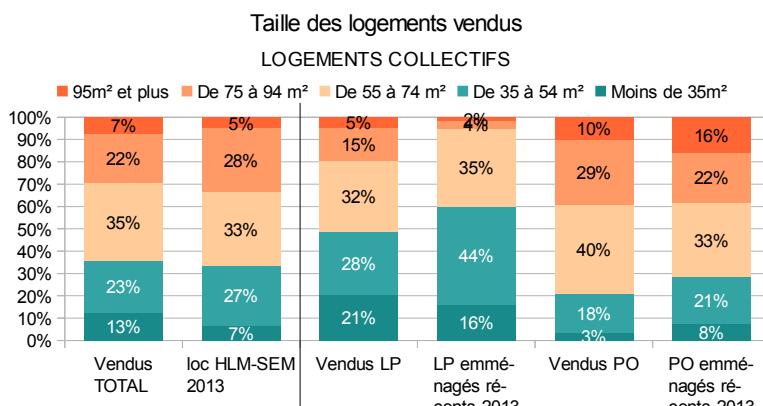
Un quart des logements vendus sont loués en première intention par leur propriétaire. Parmi ces logements on constate une part bien plus importante de collectif que dans les logements occupés par leur propriétaire.

D'ailleurs, **57 % des accédants dans le parc social l'ont été dans une maison individuelle**.

### *Des logements collectifs vendus aux typologies extrêmes*

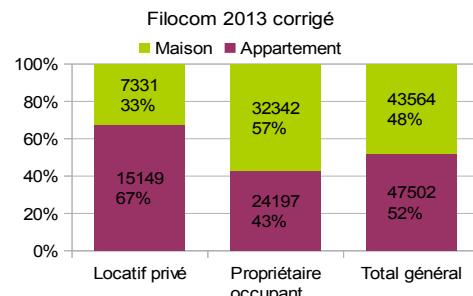
**Les logements collectifs vendus en 14 années sont légèrement plus grands mais également plus petits que l'ensemble du parc HLM de 2013.**

**Un logement sur deux, vendu puis loué, dispose d'une superficie inférieure à 55 m<sup>2</sup>.** Néanmoins, cette offre locative issue du parc HLM reste plus spacieuse que l'offre « normale », issue de la rotation du parc privé en 2013 (emménagés récents entre 2011 et 2013).



Cette distorsion influe considérablement sur les résultats totaux. C'est la raison pour laquelle nous effectuerons de manière systématique une analyse différenciée entre le parc collectif et le parc individuel.

### *Typologie des logements vendus selon leur première occupation connue*



On notera que 13 % des logements collectifs vendus présentent une surface inférieure à 35m<sup>2</sup>, soit près de 6000 logements.

À l'inverse, parmi le parc collectif vendu puis occupé en propriété, on dénombre davantage de grandes typologies : près de 40 % des logements vendus présentent une surface supérieure à 75m<sup>2</sup>. **La vente HLM en collectif permet aux ménages d'accéder à des logements de plus**

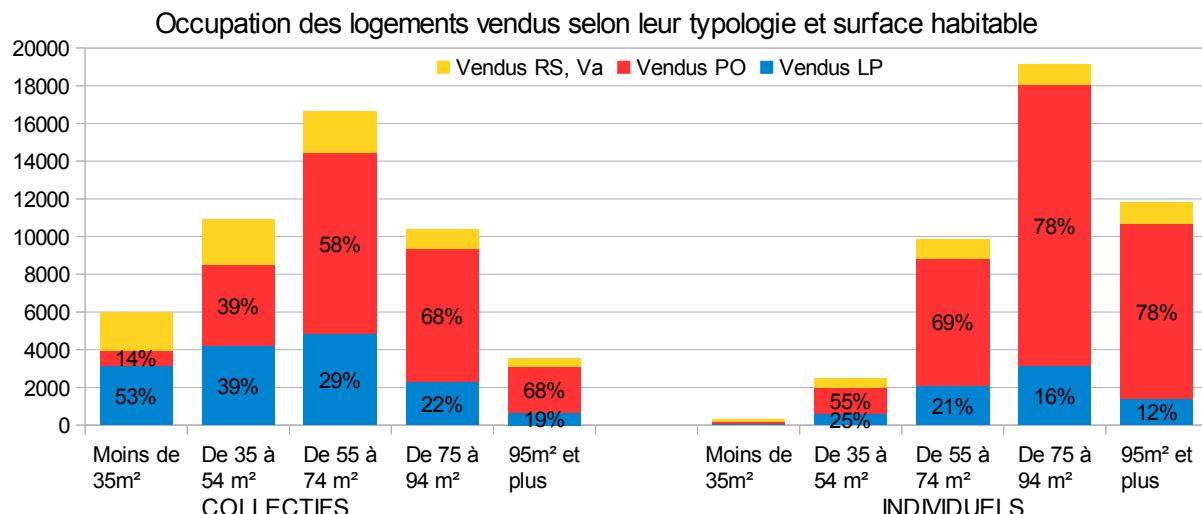
**grande typologie que dans le privé.**

# Caractéristiques intrinsèques des logements vendus avec FILOCOM (suite)

## Caractéristiques des logements (suite)

**Plus la surface augmente, plus le taux de propriétaire occupant croît**

Les petites typologies intéressent davantage les investisseurs locatifs : on peut faire l'hypothèse que **plus le logement HLM vendu est petit, plus il a de chance de se retrouver sur le marché de la location**, tant en individuel qu'en collectif.

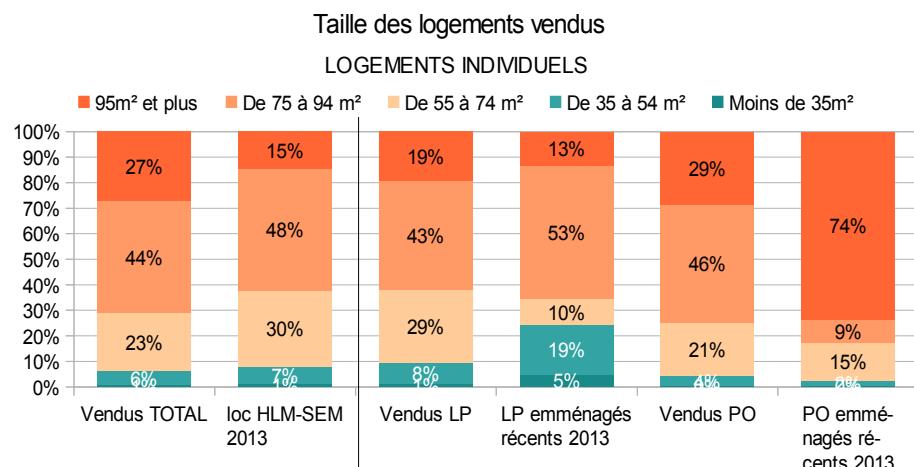


**Des logements individuels vendus parmi les plus spacieux du parc social**

Ce sont les plus grandes typologies qui ont été vendues au cours de ces 14 dernières années dans l'individuel. Ainsi, la surface moyenne du parc de maisons HLM-SEM est de 78m<sup>2</sup>, or la moyenne des ventes est de 86m<sup>2</sup>.

Comme dans le collectif, lorsque le logement individuel est vendu puis loué, il apparaît plus spacieux que l'offre privée récente de 2013.

En revanche il est plus modeste en taille que l'offre récente en accession et les typologies de plus de 95m<sup>2</sup>, si elles représentent les ¾ de l'offre privée de 2013, ne représente que 29 % de la vente HLM. C'est néanmoins, presque deux fois plus que le poids de cette catégorie dans le parc HLM total, ce qui en fait un produit rare dans le parc social et dont la part a baissé de 1 point entre 2011 et 2013.



# Caractéristiques intrinsèques des logements vendus avec FILOCOM (suite)

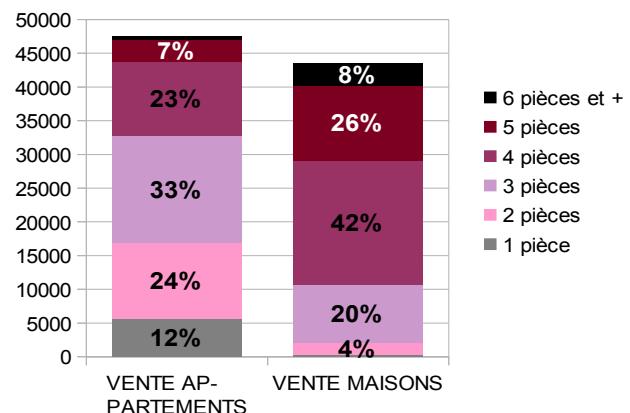
## Caractéristiques des logements (suite)

### *Le volume non négligeable des 5 pièces et plus*

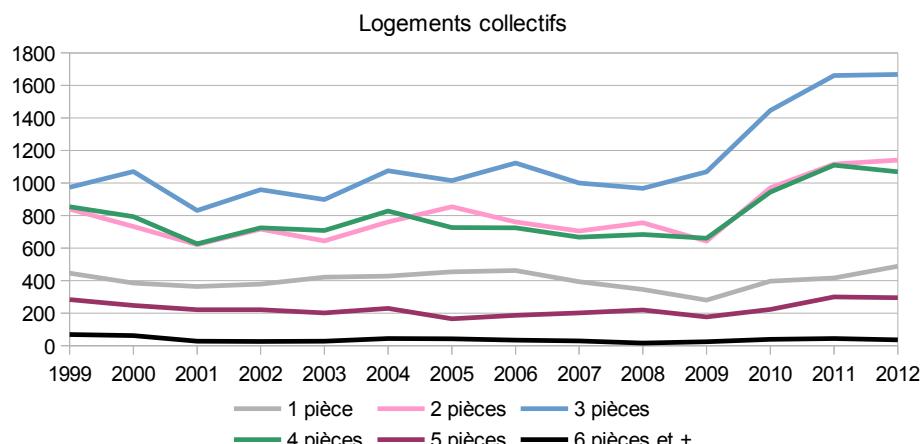
D'ailleurs, la répartition en nombre de pièces n'apporte pas d'information différente, mais elle permet de constater à quel point **la vente concerne les grandes typologies dans l'individuel**, dont la rareté dans le parc HLM est pourtant connue : 14 500 logements individuels de plus de 5 pièces ont été vendus en 14 ans, soit plus du tiers des ventes de maisons.

Toutefois, **la vente de grands logements a considérablement ralenti ces dernières années** pour privilégier des typologies plus standards : le 3 pièces en collectif et le 4 pièces en individuel.

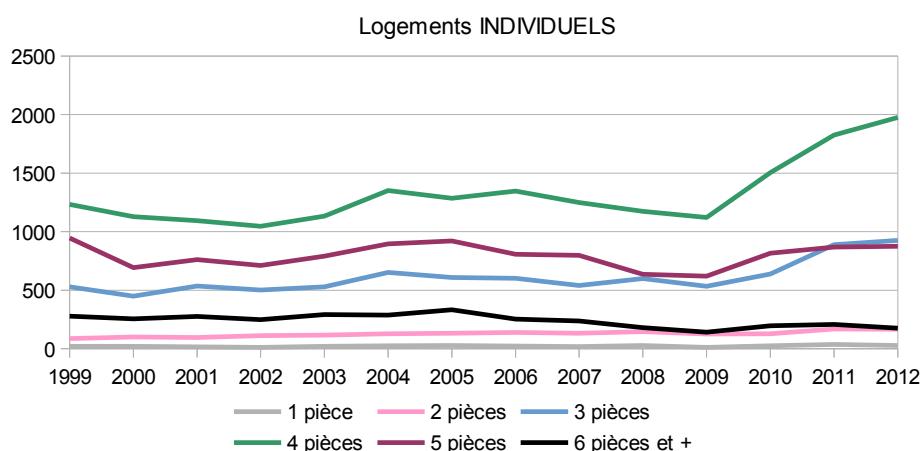
Taille des logements vendus  
FILOCOM 1999 à 2013



Nombre de pièces par année de vente



Nombre de pièces par année de vente



# Caractéristiques intrinsèques des logements vendus avec FILOCOM (suite)

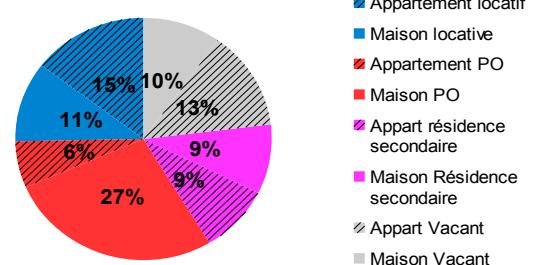
## Caractéristiques des logements (suite)

**Une qualité moindre ...** Pour une très grande part, les logements vendus sont des logements de qualité moyenne, tant dans l'individuel que dans le collectif.

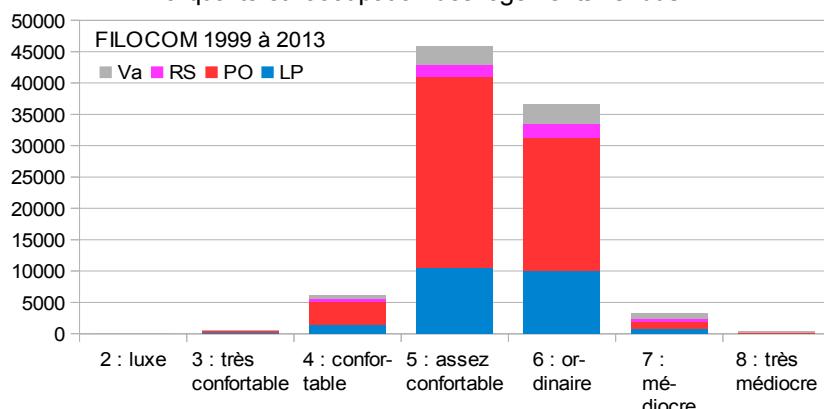
On remarque, à la fois dans l'individuel et le collectif une petite part de logements de mauvaise qualité vendus, supérieure à ce que représente ce parc dans l'ensemble du parc HLM Filocom 2013.

Cette frange de logements de mauvaise qualité, lorsqu'elle est occupée, est avant tout occupée en propriété dans l'individuel (830 logements) ou louée dans le collectif (près de 500 logements en 14 ans).

Occupation des logements vendus les plus dégradés (classement cadastral 7 et 8)



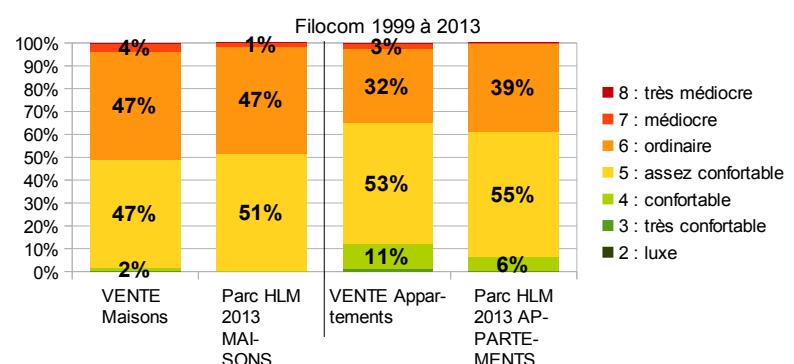
La qualité et l'occupation des logements vendus



*...à quelques exceptions près*

Néanmoins, dans le parc collectif en particulier, il existe une proportion de logement vendu de bonne qualité deux fois plus importante que dans le parc HLM total.

Qualité des logements en fonction de leur typologie

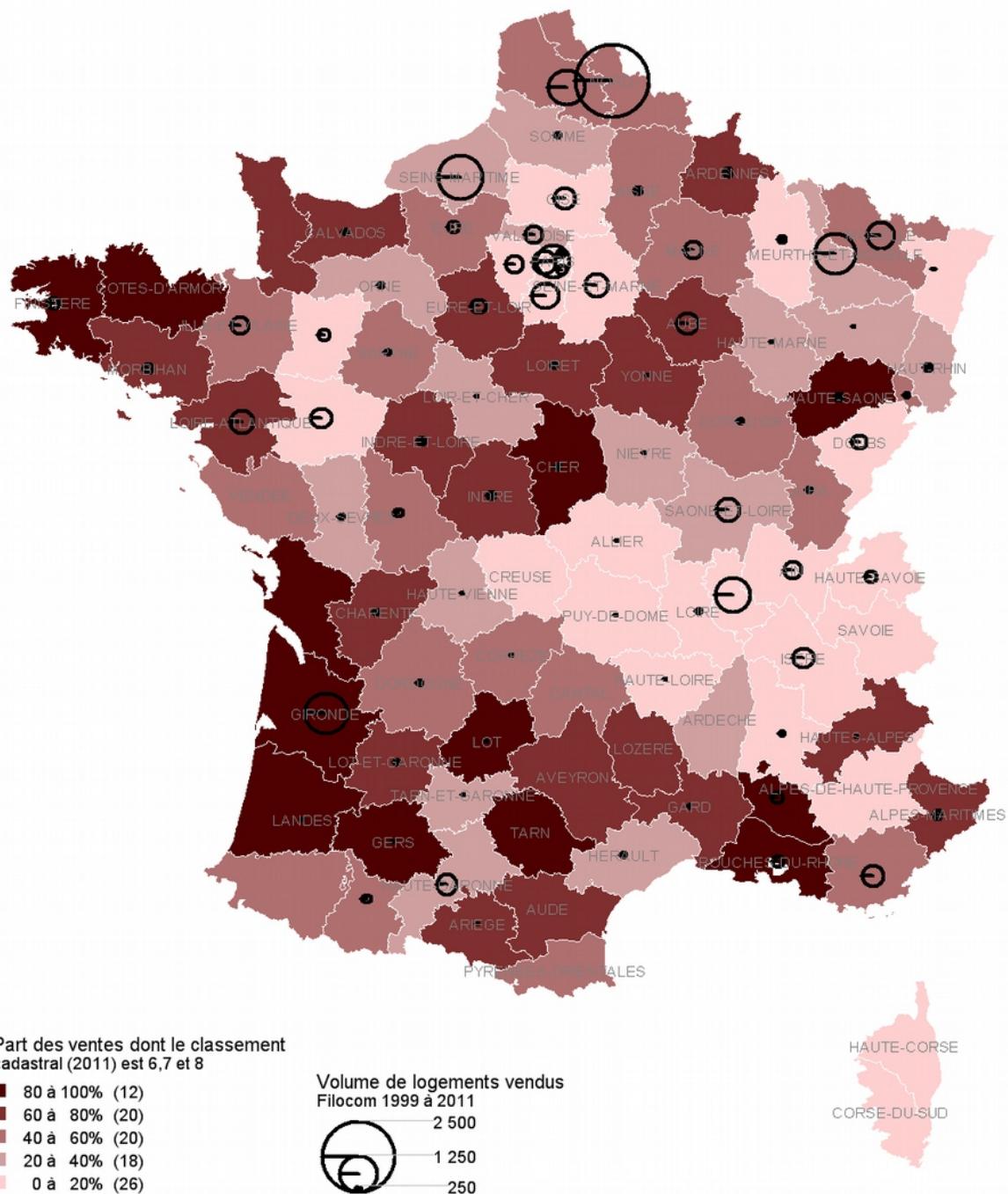


## Caractéristiques intrinsèques des logements vendus avec FILOCOM (suite)

### Caractéristiques des logements (suite)

Géographiquement, le taux de logements individuels vendus présentant une faible qualité semble élevé sur une large partie des façades atlantique et méditerranéenne.

Part des logements vendus (filocom 1999 à 2011) de faible qualité (classement cadastral 6, 7 et 8)



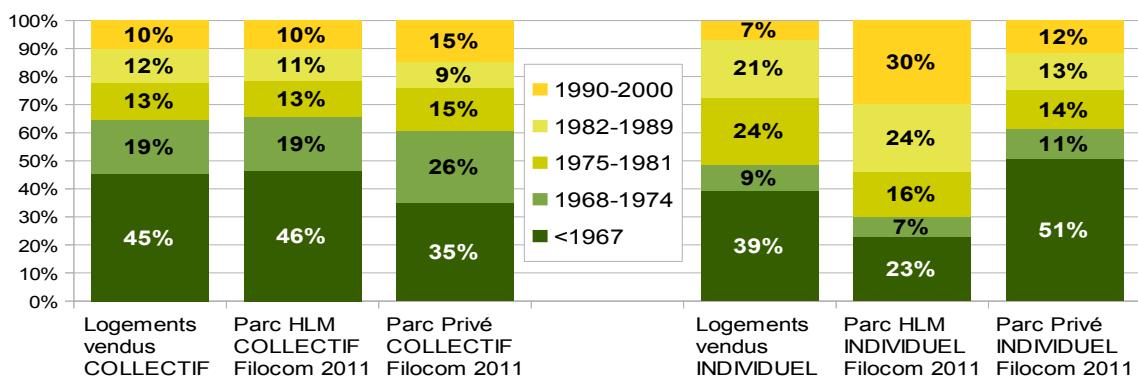
## Caractéristiques intrinsèques des logements vendus avec FILOCOM (suite)

### Caractéristiques des logements (suite)

**Un parc individuel vendu plus ancien** La distorsion de qualité observée entre le parc vendu et l'ensemble du parc HLM-SEM trouve-t-elle son origine dans les périodes de construction ?

Cela peut être un élément de réponse **dans le parc individuel** où l'on remarque une **proportion plus importante de logements vendus anciens avec un logement vendu sur deux** (54 %) a été construit avant 1975, tandis qu'il ne représente que 21 % du parc HLM-SEM total de 2013.

Les années de construction des logements vendus



# L'occupation du parc vendu

## L'occupation avant la vente

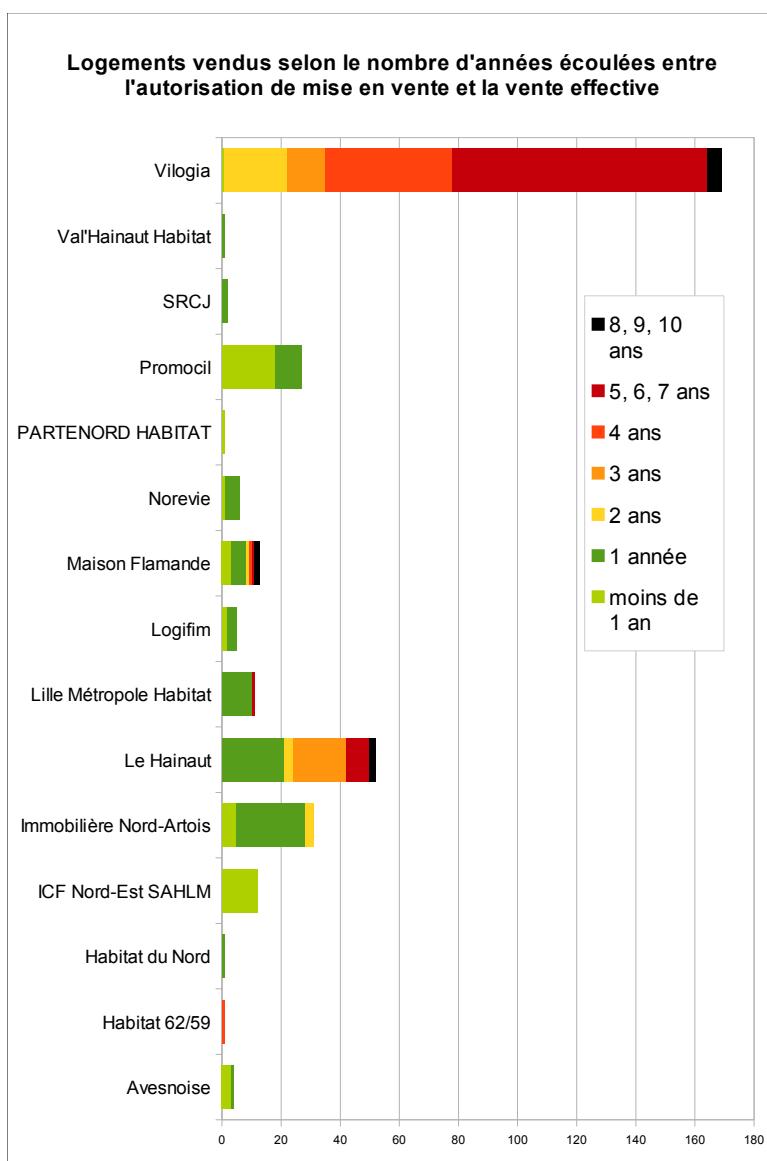
Le parti méthodologique finalement adopté dans ce chapitre consiste à ne retenir que les logements loués, occupés en propriété, en résidence secondaire ou vacants après la vente, et loués, vacants ou occupés en résidence secondaire auparavant.

Ainsi, avant la vente, au sein des 93 000 logements vendus en 14 années, on constate qu'un tiers du parc collectif et individuel était déjà vacant et un tiers occupé en résidence secondaire.

### Une vacance organisée ?

Selon les données FILOCOM, le parc encore vacant après la vente est au 2/3 collectif (68%), mais quelle que soit la typologie, cette **vacance est majoritairement de courte durée**, c'est-à-dire de moins de 1 an.

Filocom 2013						
COLLECTIF			INDIVIDUEL			Total 1ere occupation = VACANT
moins de 1 an	1 à 2 ans	plus de 3 ans	moins de 1 an	1 à 2 ans	plus de 3 ans	
3 003	1 117	751	1 289	577	394	
<b>62%</b>	<b>23%</b>	<b>15%</b>	<b>57%</b>	<b>26%</b>	<b>17%</b>	<b>7 131</b>
4 871			2 260			
<b>68%</b>			32%			100 %



Source : fichier détail autorisation de mise en vente, DDTM59

Il peut en effet s'écouler un certain temps avant qu'un bailleur ne mette en vente les logements pour lesquels il a reçu une autorisation de la part des DDT (cf.ci-contre, l'exemple du département du Nord). Le bailleur HLM peut donc attendre que le logement soit disponible pour le vendre, si le locataire en place n'est pas en capacité de s'en porter acquéreur.

# L'occupation du parc vendu (suite)

## L'occupation avant la vente (suite)

### Caractéristique de l'occupation du parc vendu

L'ensemble des traitements ci-après ont été effectués sur le **parc occupé en résidence principale après la vente** au travers des données FILOCOM corrigées (cf. supra). Il s'agit d'obtenir :

- les **caractéristiques des acquéreurs au moment de la vente** ;
- les caractéristiques des occupants.

Afin de comprendre au mieux les caractéristiques des accédants à la propriété dans le parc HLM, nous avons donc comparé l'occupation au moment de la vente avec, d'une part le parc HLM-SEM et ses locataires, et d'autre part les accédants à la propriété de la même période dans le reste du parc privé.

Ainsi, **il est possible d'étudier ce qui différencie ces acquéreurs de ceux qui sont restés dans le parc HLM et de ceux qui ont accédé dans le parc « classique ».**

### La distinction nécessaire entre les ventes à l'occupant et les autres

Tout comme la distinction entre les logements collectifs et individuels est déterminante dans la caractérisation du parc, il est très vite apparu que **les acquéreurs en place avaient des caractéristiques très différenciées des acquéreurs extérieurs**.

Nous avons donc effectué la distinction entre ces deux catégories d'accédants de la manière suivante :

- les acquéreurs en place sont ceux dont la durée d'occupation est supérieure ou égale à une année au moment de la vente ;
- les acquéreurs extérieurs sont ceux dont la durée d'occupation est nulle.

### Une grande majorité des acquéreurs n'étaient pas en place au moment de la vente

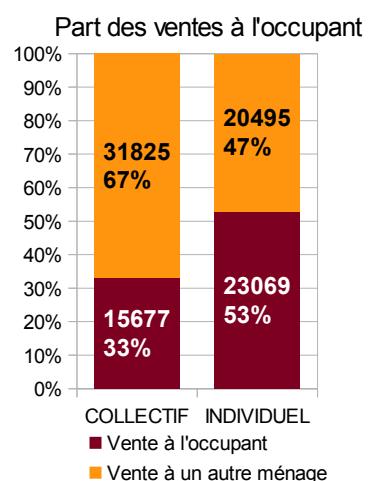
Il s'avère que les stratégies patrimoniales sont très différenciées en fonction de la typologie du parc.

En effet, si plus d'un acquéreur sur deux était déjà en place au moment de la vente dans le parc individuel, c'est seulement le cas dans 33 % du parc collectif.

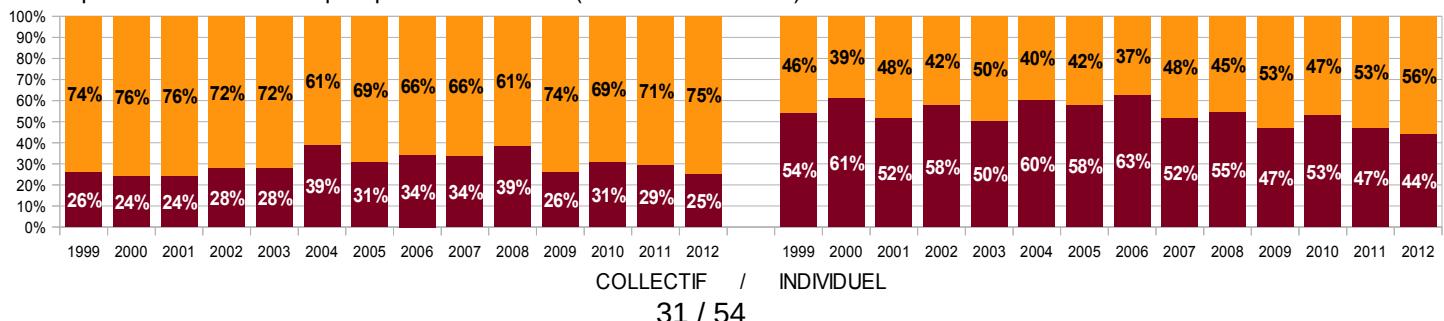
Ainsi, **2/3 des logements collectifs ont été vendus à des acquéreurs qui n'occupaient pas le logement**.

Cette distinction reste à peu près la même au cours des 14 années d'observation.

Notons néanmoins qu'**au cours des dernières années on observe une augmentation des ventes aux « non occupants » dans l'individuel**.



Proportion de vente à l'occupant par année de vente (Filocom 1999 à 2013)



# L'occupation du parc vendu (suite)

## Caractéristique de l'occupation du parc vendu (suite)

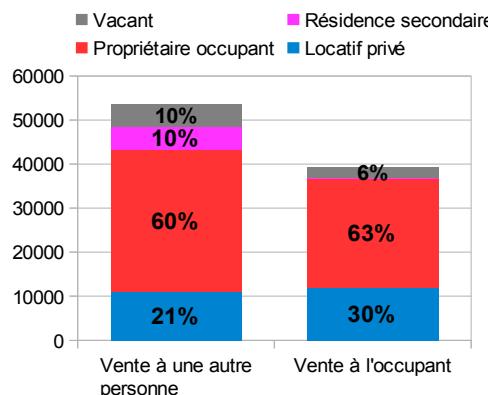
### **Des motivations très diverses : de l'accédant à l'investisseur**

Sans préjuger des motivations des acquéreurs, on serait tenté de croire que les occupants en place achètent le logement HLM qu'ils occupent pour en faire leur résidence principale.

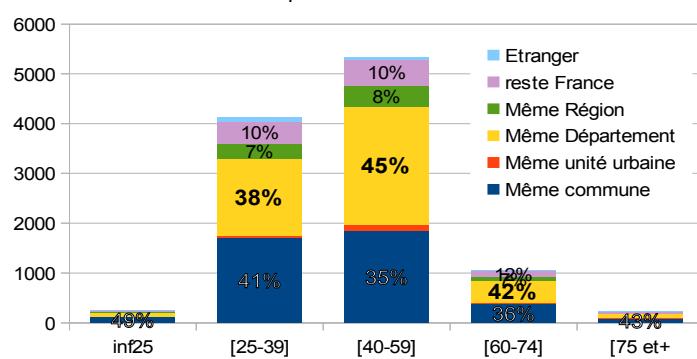
**Il s'avère au contraire, que les acquéreurs en place sont proportionnellement plus nombreux (30%) que les non occupants (21%) à mettre le logement acheté en location.**

La vente HLM serait alors pour les locataires, non seulement un tremplin vers l'accession pour 63 %, mais également un ascenseur patrimonial leur permettant d'investir. C'est le cas pour 3 locataires sur 10 ayant décidé d'acheter son logement.

### Première occupation des logements vendus en fonction de leur acquéreur



### Age et lieu de résidence des acheteurs de logement social non occupants et mettant leur bien en location



Leurs caractéristiques ne diffèrent pas des accédants, avec notamment un âge moyen de 44 et 45 ans.

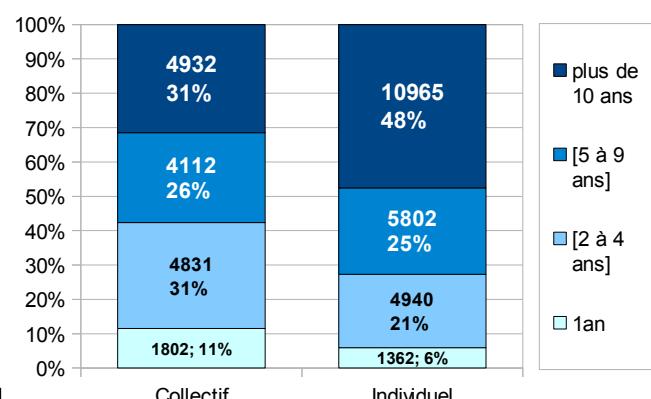
### **Des locataires de longue date pouvant accéder à la propriété**

**En cas de vente à l'occupant, il apparaît nettement que dans l'individuel, l'occupant était depuis longtemps en place : près d'un acheteur de maison sur deux y séjournait déjà depuis plus de 10 ans.**

Les investisseurs locatifs sont d'ailleurs essentiellement des ménages « locaux » :

- sur les 12 000 occupants ayant acheté pour louer 84 % résident toujours sur la même unité urbaine ;
- sur les 11 000 investisseurs non occupant souhaitant faire de même, ils sont encore 81 % à résider dans le même département que le bien.

### La durée d'occupation des logements vendus à leur occupant entre 1999 et 2013 (quelle que soit l'occupation après vente)



## L'occupation du parc vendu (suite)

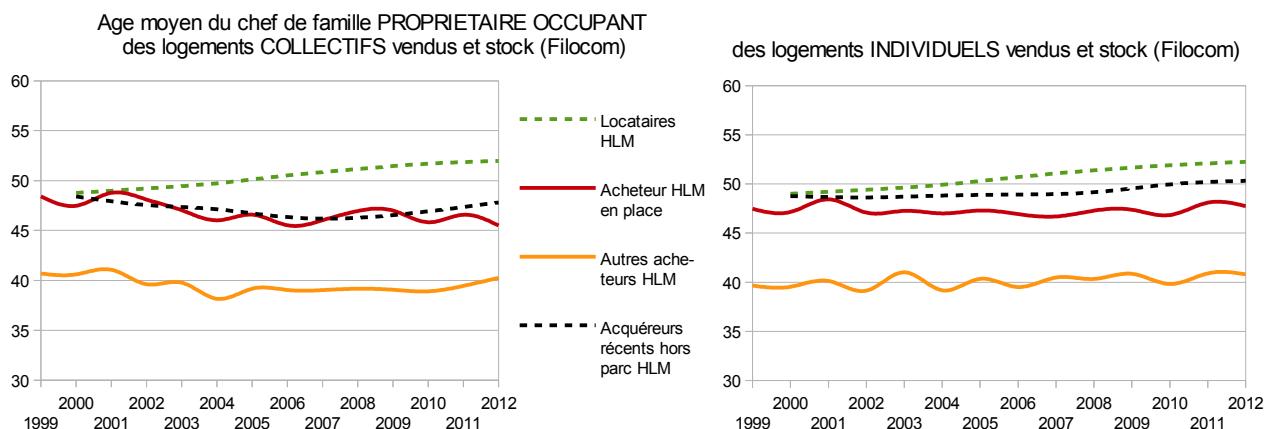
### L'occupation des logements occupés en propriété

#### Caractéristiques des ménages : âges de la personne de référence du ménage

Avec la crise du logement de la dernière décennie, on observe une augmentation régulière de l'âge moyen des locataires du parc HLM, puisque les opportunités d'en sortir se sont raréfierées.

Parallèlement, la vente HLM a permis à certains d'entre eux d'accéder à la propriété :

- dans **le collectif**, il s'agit d'un ménage occupant, dont l'âge de la personne de référence suit la tendance de l'ensemble des autres accédants récents, avec un léger rajeunissement ces deux dernières années ;
- dans **l'individuel**, ce sont des **ménages locataires-occupants manifestement plus jeunes que les autres accédants qui achètent** ;
- et dans l'un comme dans l'autre parc, **les accédants « extérieurs » se caractérisent par leur jeunesse** : 40 ans en moyenne, voire 39 ans dans le collectif.



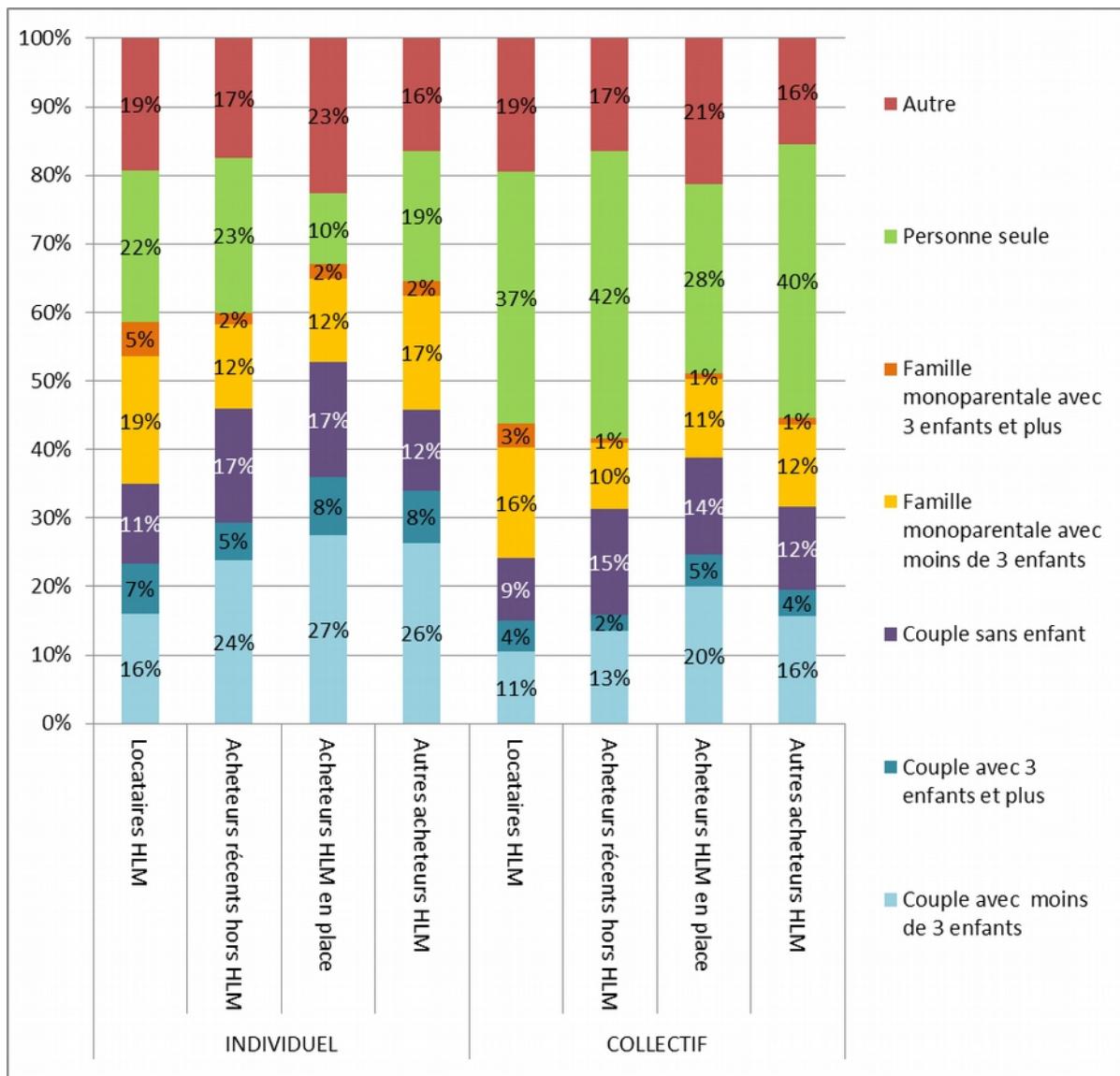
#### Des personnes seules dans le collectif et des familles dans l'individuel

**La jeunesse des acheteurs « extérieurs » vis-à-vis des acheteurs en place se retrouve dans les compositions familiales avec plus de personnes seules (allant jusqu'à 40 % dans le collectif).**

Il faut noter la grande proportion de famille avec 1 ou 2 enfants qui ont pu accéder à la propriété grâce à la vente HLM, essentiellement parmi les acheteurs en place : 27 % dans l'individuel.

## L'occupation du parc vendu (suite)

### L'occupation des logements occupés en propriété (suite)



## L'occupation du parc vendu (suite)

### L'occupation des logements occupés en propriété (suite)

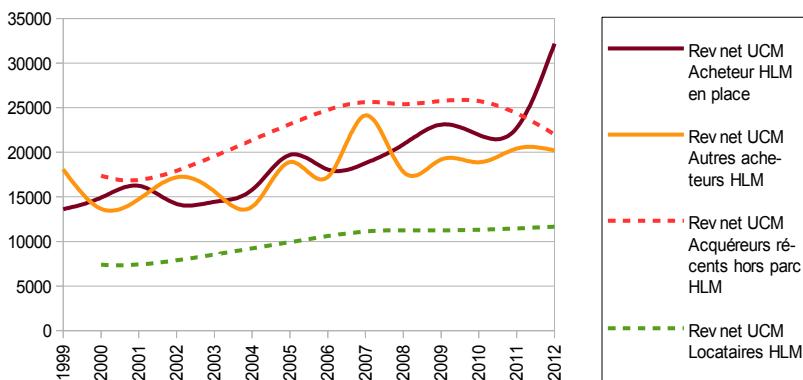
D'une part, on constate que la politique de vente HLM favorise l'accès à la propriété de ménages qui sont déjà occupants au moment de l'achat et figurent parmi les plus aisés des occupants du parc HLM. Ils peuvent ainsi accéder plus jeunes à un logement qu'ils ne le pourraient dans le parc privé classique. **Dans ce cas, la vente est l'aboutissement d'un parcours résidentiel rapide pour les ménages dont les ressources se situent parmi les plus élevées des occupants du parc locatif HLM.**

#### *Dont les revenus sont légèrement inférieurs à l'ensemble des accédants du marché*

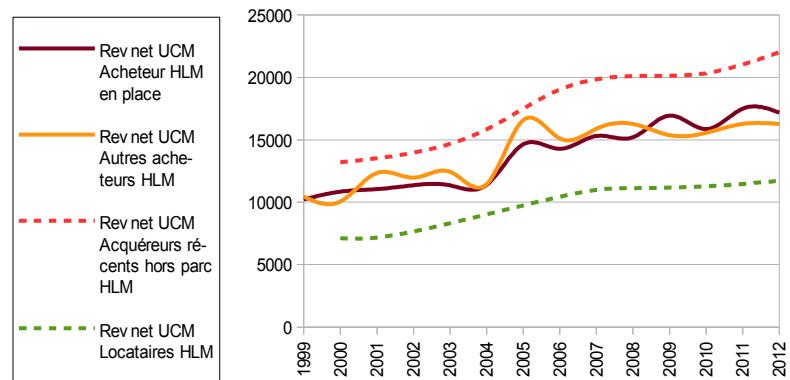
D'autre part, la vente HLM permet à des ménages plus modestes, lorsqu'ils ne sont pas occupants au préalable, d'accéder à un logement collectif.

En effet, l'ouverture de l'accès à la propriété à des ménages non occupants plus jeunes a également comme corollaire **l'arrivée de ménages moins fortunés, tout particulièrement dans le parc collectif.**

Revenus nets moyens des accédants des logements COLLECTIFS vendus et stock (Filocom)



Revenus nets moyens des accédants des logements INDIVIDUELS vendus et stock (Filocom)



#### *Avec une différenciation individuel/collectif*

On n'observe pas d'écart de revenus moyens dans l'individuel entre acquéreurs en place et acquéreurs extérieurs. Malgré des revenus moyens sensiblement plus faibles et la différence notable d'âge relevée plus haut, l'évolution en tendance reste cohérente avec celle des accédants « standards ». La vente HLM permet à une classe intermédiaire moins aisée que les accédants du privé mais plus que l'ensemble des locataires HLM d'accéder à la propriété.

Il faut cependant noter une inflexion observée en 2011 avec une diminution sensible des revenus moyens de ces acheteurs non occupants de logements collectifs, alors que les revenus des accédants-occupants continuent de croître pour atteindre le même niveau que les accédants du privé.

De ce fait, **le risque est grand de voir le fossé se creuser entre les deux principales catégories d'accédants dans le collectif :**

- **les anciens locataires HLM solvables**, qui occupaient déjà leur logement, dont les ressources sont aujourd'hui identiques aux autres accédants du privé mais dont le poids tend à diminuer ;
- **les accédants « extérieurs » plus jeunes, plus nombreux**, mais dont les ressources modestes s'érodent au fil des ans, ce qui rend **plus fragile leur parcours résidentiel tout particulièrement dans le collectif**.

Une vigilance particulière devrait donc être portée à l'équilibre entre ces deux principales catégories d'accédants à la propriété, afin de ne pas fragiliser les copropriétés nouvellement créées et conserver une certaine mixité de peuplement.

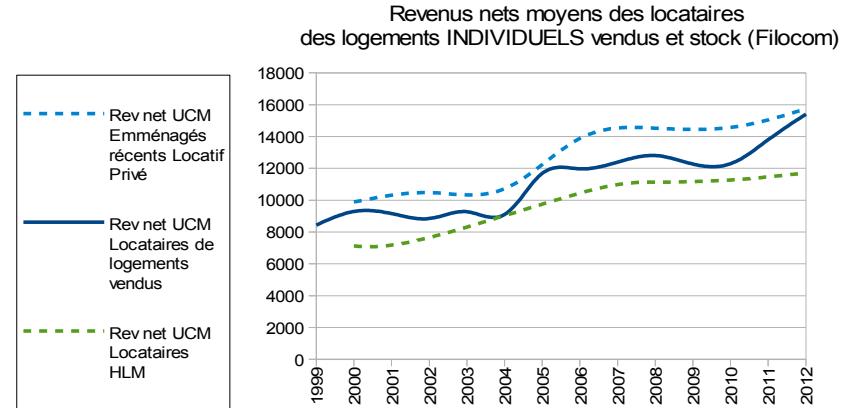
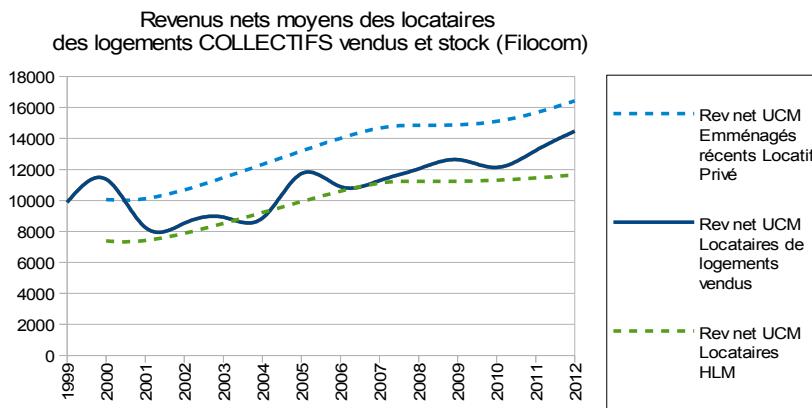
## L'occupation du parc vendu (suite)

### L'occupation des logements occupés en propriété (suite)

#### *L'occupation des logements vendus et mis en location*

Autre information intéressante : lorsque l'on compare les revenus nets par unité de consommation des locataires occupants les logements locatifs issus de la vente, on constate que **les revenus de ces locataires sont très proches des locataires HLM eux-mêmes, surtout dans le collectif, avec une légère amélioration en 2012.**

Au sein du parc individuel, les revenus des occupants oscillent entre les revenus des locataires sociaux et les locataires du parc privé, occupant un entre-deux plutôt favorable à la diversité de l'offre.



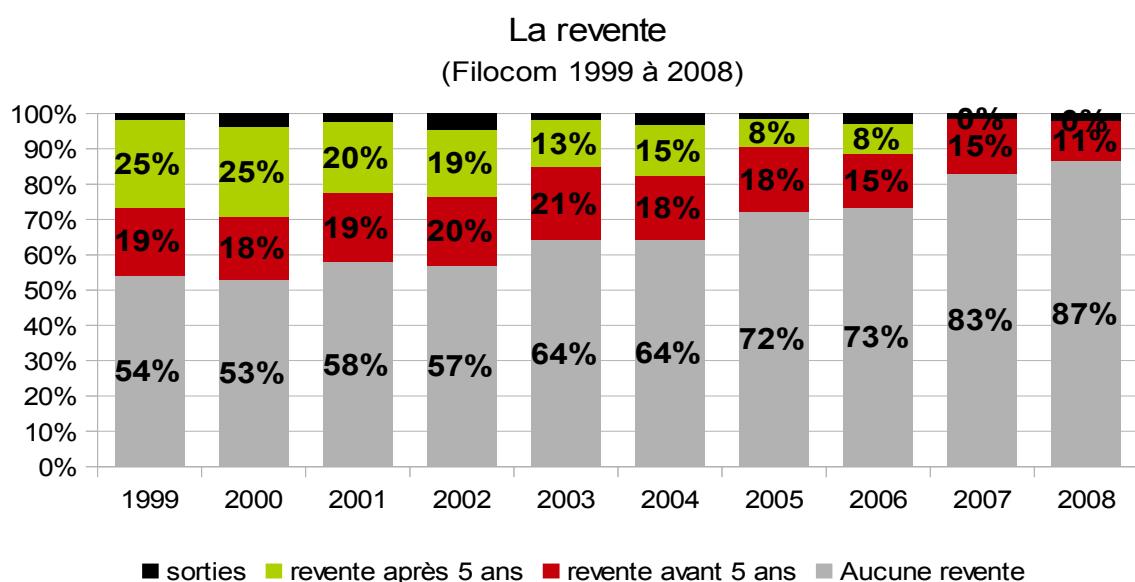
## L'occupation du parc vendu (suite)

### Quid de la revente ?

Sur le parc le plus ancien, FILOCOM nous permet de suivre les nouvelles mutations afin de savoir si elles s'effectuent avant le délai restrictif de **5 années** défini par la loi. Force est de constater que **ce délai n'est pas respecté dans 18 % des cas en moyenne, entre 1999 et 2008.**

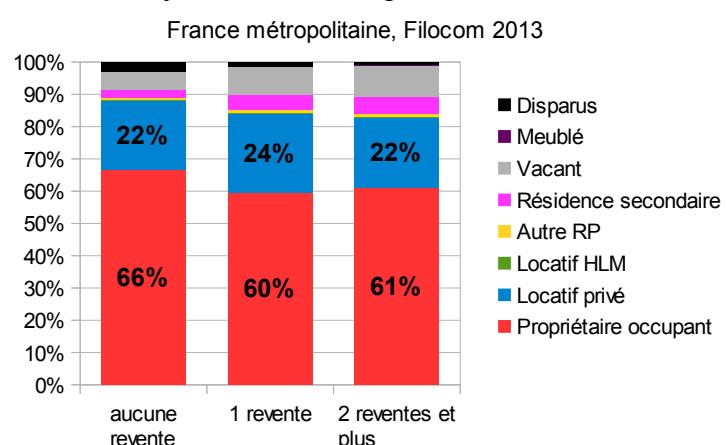
Cependant, **cette revente**, même si elle ne respecte pas les délais légaux, **montre une occupation tout à fait similaire à celle constatée lors de la première vente**, à savoir à peu près 20 % de locatif et 2/3 de propriétaires occupants.

Cette revente n'accroît donc pas au sein des copropriétés la part de personnes morales de droit privé, ni la part de locatif privé, au contraire.



Filocom 2013	Nbr de logements	Part du total
aucune revente	55 359	73%
1 revente	16 285	22%
2 reventes et plus	3 782	5%
Vente 1999-2011	75 426	

Statut au 1er janvier 2013 des logements vendus 1999-2011



## L'occupation du parc vendu (suite)

### Les copropriétés issues de la vente HLM

Dans ce paragraphe, nous utilisons la classification des copropriétés élaborée par le Cerema à partir de FILOCOM pour le compte de l'ANAH et de la DGALN et visant à mesurer la fragilité potentielle de ces copropriétés.

Compte tenu des résultats de cette étude fondée sur l'utilisation du millésime FILOCOM 2011, le suivi des copropriétés s'effectuera jusqu'en 2011, soit 12 années.

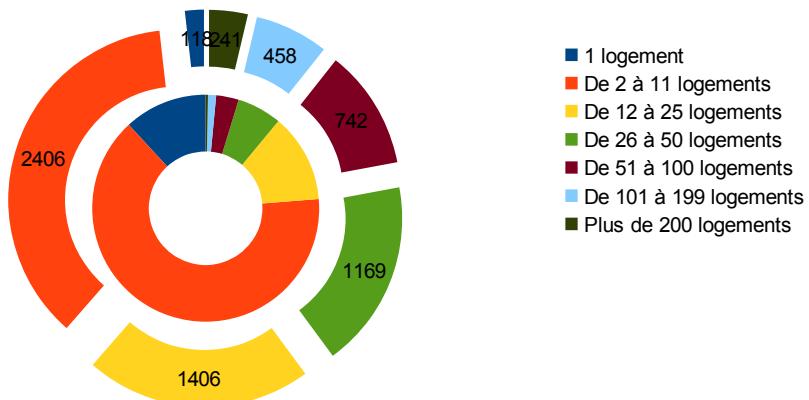
Étant donné le faible volume de logements collectifs vendus sur cette période par les bailleurs HLM (21 114 logements collectifs vendus dans 5 052 copropriétés), on peut dire que 1% des copropriétés françaises ont été engendrées par ces ventes.

### *Majoritairement de grandes copropriétés*

Au total, ce sont 6540 copropriétés qui sont concernées par la vente HLM en métropole.

Taille des copros dans lesquelles il y a eu des ventes

A l'extérieur : copros dans lesquelles il y a eu des ventes  
A l'intérieur : toutes les copros



75% des copropriétés en France sont composées de moins de 12 logements. Cependant les copropriétés dans lesquelles on observe la vente de logements HLM sont majoritairement des copropriétés de plus de 12 logements. De surcroît, près de 25% des copropriétés sans lesquelles on observe des ventes HLM sont composées de plus de 50 logements.

### *Des copropriétés ni plus ni moins fragiles*

Deux logements sur trois ont été vendus entre 1999 et 2011 dans des immeubles de moins de 25 logements, **ne présentant pas plus de facteurs de fragilité que l'ensemble des copropriétés au niveau national**. Nous avons utilisé pour cette comparaison la classification en 4 familles selon le degré de fragilité réalisé par le Cerema Dter Nord Picardie pour l'ANAH\* et la DGALN et transmis aux services déconcentrés de l'État début 2013 : chaque copropriété est notée ce qui permet leur classement en quatre familles A, B, C et D, du plus faible au plus fort potentiel de fragilité.

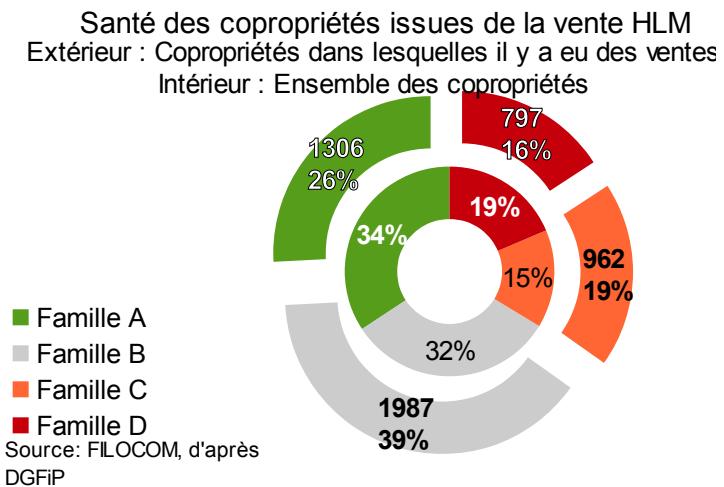
\* : Voir dossier de presse officiel

[http://www.anah.fr/fileadmin/anahmedias/communiques\\_de\\_presse/DP\\_Anah\\_0213\\_Coproprietes\\_fragiles.pdf](http://www.anah.fr/fileadmin/anahmedias/communiques_de_presse/DP_Anah_0213_Coproprietes_fragiles.pdf)

## L'occupation du parc vendu (suite)

### Les copropriétés issues de la vente HLM (suite)

Cependant, étant donné l'arrivée importante de ménages non occupants, plus jeunes, disposant de ressources plus fragiles, dans des immeubles en copropriété parfois de mauvaise qualité, la vigilance reste de mise.



# Monographies

## Réflexions méthodologiques

### Comparaison des fichiers des DDT et de FILOCOM

L'objectif de ce test était de savoir, à l'occasion de la mise à jour des données avec FILOCOM 2013, si la méthodologie mise en œuvre pour permettre le repérage des logements vendus au sein de FILOCOM permettrait de trouver des volumes similaires à ceux obtenus grâce aux fichiers détails des DDT.

À l'échelle départementale, sur les 4 départements test des Hauts-de-Seine (92), des Alpes-Maritimes (06), de la Loire (42) et du Rhône (69) sur les années qui nous ont été fournies, nous avons pu effectuer un rapprochement des données sur plusieurs années.

#### Les limites

Les fichiers détails des DDT sont des fichiers de gestion permettant de suivre les autorisations de mise en vente octroyées aux bailleurs sociaux. Une fois la vente autorisée, la vente effective peut avoir lieu plusieurs années après. Il existe donc un décalage plus ou moins grand avec les ventes effectives, telles qu'observées dans FILOCOM.

#### Les premières observations

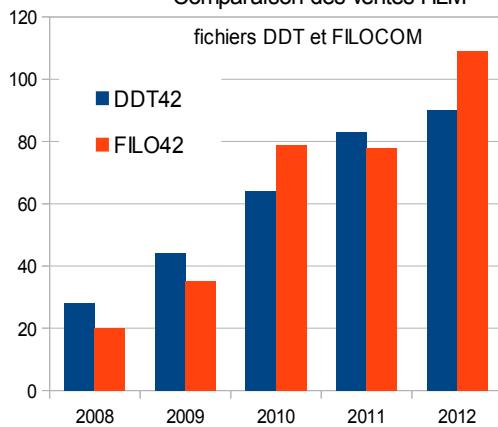
Sur 11 années dans les Alpes-Maritimes, 5 années dans la Loire et malheureusement une seule année sur le Rhône, la comparaison des autorisations de vente avec l'ensemble des logements vendus de FILOCOM donne de bons résultats.

	DDT92	FILO92		DDT06	FILO06		DDT42	FILO42		DDT69	FILO69
2002		139		10	14				38		134
2003		76		7	12				33		148
2004		97		30	35				48		245
2005	17	126		55	51				40		219
2006	199	100		58	52				54		196
2007	181	170		32	36				33		184
2008	713	211		29	25				28		236
2009	593	212		37	43				44		245
2010	503	274		85	102				64		328
2011	826	287		76	95				83		370
2012	609	250		56	94				90		327
Cumul	3641	1630		475	559				309		321
											327
											397

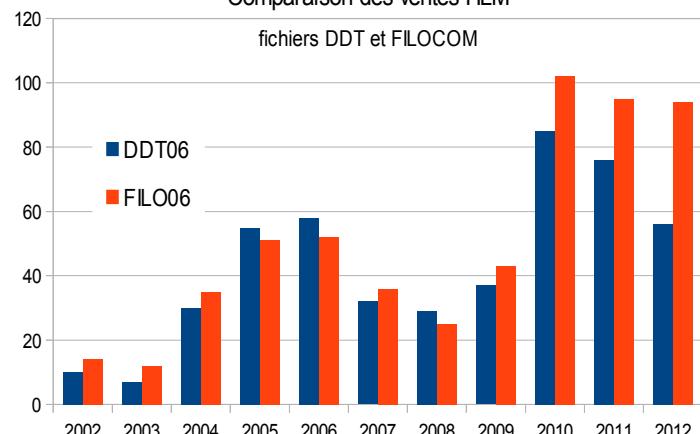
DDT : année d'autorisation de la vente à un particulier

FILOCOM : année de la transaction

Comparaison des ventes HLM



Comparaison des ventes HLM

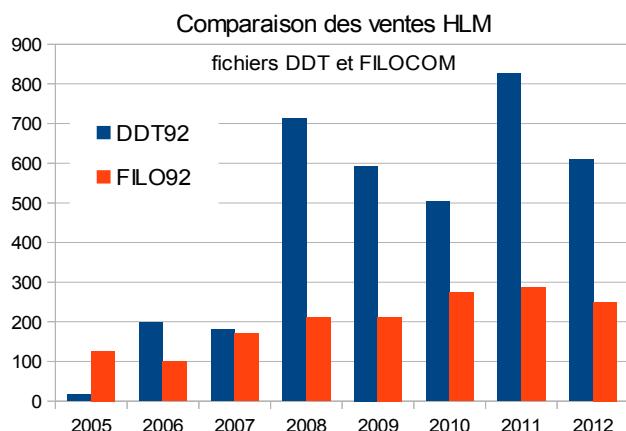


## Réflexions méthodologiques (suite)

### Comparaison des fichiers des DDT et de FILOCOM (suite)

#### **Le cas particulier des Hauts-de-Seine**

Il est difficile de comprendre les écarts observés entre les deux sources concernant les Hauts-de-Seine où, à l'exception de 2007, les autorisations de vente aux particuliers sont massivement supérieures aux ventes observées dans FILOCOM, avec près de **2000 logements en plus sur 8 ans**.



À l'origine, nous avions pensé qu'il pouvait s'agir de vente de patrimoine communal (ou possédé par des personnes morales n'étant ni une SEM ni un organisme HLM). Or à analyser les fichiers des DDT, il n'en est rien.

Ainsi en 2008, on peut noter une autorisation de vente de 492 logements de l'OPDH92 sur la commune du Plessis-Robinson, alors que ne sont décomptés que 165 ventes dans FILOCOM au cours des 5 années suivantes (2008-2012).

Idem sur Châtillon où un nombre bien plus important de logements sont vendus par Effidis en 2009 ou I3F en 2012, ou Puteaux avec Batigère en 2008.

#### **Deux fichiers de vente montrant des incohérences**

Le fichier détail des ventes unitaires de la DDT92 n'apporte pas beaucoup d'éclairage sur le fichier dénommé « global », car il ne concerne que très peu de ventes (350 entre 2009 et 2012 alors que le fichier global en compte 2392). On peut donc émettre de légitimes doutes sur son exhaustivité.

De plus, certaines opérations mentionnées dans le fichier « vente unitaire » ne figurent pas dans le fichier global, comme les ventes de la société SEMPRO sur Le Plessis Robinson et inversement :

Le Plessis-Robinson	2008	2009	2010	2011	2012	Total
Fichier DDT92 vente unitaire		133	53	32	29	<b>247</b>
Fichier DDT92 ventes globales	462	22	0	0	0	<b>484</b>

Le Plessis-Robinson	OPDH 92	SEMPRO	QUADRAL transaction	Total
Fichier DDT92 vente unitaire	24	223	0	<b>247</b>
Fichier DDT92 ventes globales	462	0	22	<b>484</b>

## Réflexions méthodologiques (suite)

---

### Comparaison des fichiers des DDT et de FILOCOM (suite)

#### *Un suivi impossible en temps réel*

Donc, l'étude des autorisations de vente des DDT laisse à penser que :

- l'écart ne provient vraisemblablement pas de la vente d'un patrimoine communal, du moins dans le cas particulier des Hauts-de-Seine (92) ;
- il faut prendre ces fichiers détails avec précaution ;
- la commercialisation des logements autorisés est longue, ce qui crée un décalage statistique important dans certains départements. Or il semble impossible de connaître réellement le volume de logements en cours de commercialisation et ceux réellement vendus.

---

### L'utilisation des fichiers fonciers issus de MAJIC

A l'heure où ce rapport est rédigé, le millésime 2013 des fichiers fonciers issu de MAJIC n'était pas encore disponible. Il nous a été possible néanmoins d'obtenir la communication des fichiers 2011 avec lesquels nous effectuons de premiers tests en travaillant sur la base à l'aide d'un échantillon de ventes repérées au sein des fichiers des DDT.

#### *Rappel des vérifications effectuées avec les fichiers fonciers*

Étant donné le nombre non négligeable de ventes et l'impossibilité de toutes les retrouver dans les fichiers fonciers (adresses très diversement renseignées), nous proposons de retenir un échantillon d'immeubles au sein desquels ont été identifiées des ventes, puis de regarder en détail dans les fichiers fonciers leur statut d'occupation au 1er janvier 2013.

Nous pourrons ainsi évaluer sur cet échantillon, la proportion de logements HLM ayant réellement été conventionnés, puis vendus à des particuliers, et dont l'occupation est différente de "propriétaire occupant". Nous pourrons même examiner si le type de propriétaire, après vente, diffère de "personne physique" et si nous trouvons des personnes morales de droit privé.

---

### Restrictions de diffusion

Les monographies des copropriétés étudiées dans le cadre de la présente étude sont disponibles uniquement sur le site intranet du Cerema DTer NP.

# Enseignements des monographies

## Des différences parfois inexplicables

En effectuant des tests sur les trois sources infra-départementales existantes, force est de constater que nous n'avons pas toujours trouvé d'explication face à certaines incohérences (cf. département des Hauts-de-Seine).

Néanmoins, cette expérimentation a permis de cibler les forces et les faiblesses de chaque source et en préciser les usages les plus adaptés.

## Fichiers DDT : plus ou moins précis

Les fichiers de suivi des autorisations de vente données aux bailleurs par les services de l'État (instruits en DDT(M)) peuvent être extrêmement riches... ou pas.

### *Une absence de coordination nationale*

En effet, n'ayant à suivre **aucun formalisme préétabli**, les DDT organisent leur suivi de manière très différente. Parfois, seules les autorisations de mise en vente sont recensées, sans aucun suivi des ventes effectives, et a fortiori, des acheteurs réels (locataires en place, autres locataires HLM ou extérieurs).

Le détail quant à l'adresse des immeubles concernés est également très variable, ce qui peut rendre l'identification des logements difficile, voire impossible.

### *Une mise à jour parfois délicate*

Les cessions pouvant intervenir plusieurs années après l'autorisation préfectorale, le suivi des ventes effectives devient parfois difficile. Même si le fichier semble riche (DDT42 par exemple), on peut s'interroger sur son exhaustivité lorsque seulement la moitié des ventes enregistrées dans les fichiers fonciers y figurent.

## Fichiers fonciers : une image fidèle mais figée

Les fichiers fonciers permettent de connaître une année donnée la description précise d'un immeuble, au logement près. Il est possible de connaître, logement par logement, son type de propriétaire (HLM-SEM, personne morale privée ou particulier), son occupation (locatif ou en propriété) et la date de sa dernière mutation.

À ce titre, ils donnent une photographie de l'opération.

### *La dernière mutation connue*

À moins de comparer plusieurs millésimes entre eux (ce qui n'a pas été fait faute d'antériorité suffisante), la date de mutation renseignée est la dernière connue par les services fiscaux.

Ainsi, il est impossible de différencier :

- la vente initiale entre le bailleur HLM et le premier acquéreur,
- d'une(des) revente(s) postérieure, de particulier à particulier.

Le dénombrement des ventes par année de mutation des fichiers fonciers peut donc ne pas correspondre parfaitement aux données recensées dans les bases des DDT, puisque :

- les premiers donnent l'année de la dernière vente connue, qui peut donc être une revente ;
- les seconds donnent au moins l'année d'autorisation de mise en vente et au mieux l'année de première vente.

## Enseignements des monographies (suite)

***Une occupation parfois sujette à caution*** L'occupation des logements, notamment la première occupation des logements vendus, doit (tout comme pour FILOCOM) être prise avec précaution, étant donné le nombre (trop?) important de locatif privé constaté.

Il s'avère également que l'occupation de la table des locaux, issue de la taxe foncière (DNATLC), est assez peu mise à jour. Il semblerait plus judicieux -a posteriori- de prendre un autre indicateur issu de la taxe d'habitation (CCTHP) au sein de la table des parties d'évaluation, qui semblerait être plus fiable.

***Des fichiers permettant une description précise de l'occupation*** Nous pouvons obtenir la description précise de l'occupation et de la propriété des immeubles concernés par la vente HLM grâce aux fichiers fonciers.

Ainsi, il est possible d'isoler les dernières ventes enregistrées par les services fiscaux (5 dernières années), de les comparer aux données des DDT et, lorsque les chiffres sont concordants, en déduire l'occupation de ces ventes.

De cette manière, sur les opérations étudiées, force est de constater que **la proportion de logements locatifs privés est majoritaire et que les propriétaires de ces logements locatifs résident, pour une très grande part, dans la même commune.**

***Des subtilités à connaître : la copropriété multiparcellaire*** L'utilisation des fichiers fonciers peut s'avérer délicate, notamment en matière de copropriété. En effet, il n'est pas rare de retrouver l'ensemble des informations relatives aux bâtiments sur une seule parcelle cadastrale, alors que la copropriété peut en occuper plusieurs. Dans ce cas, il s'agit d'une copropriété multiparcellaire (indicateur « cmp » dans la table des parcelles = 1).

Un travail plus fin doit donc être effectué pour bien isoler les bâtiments que l'on souhaite observer et ne pas se laisser induire en erreur par la représentation cartographique des parcelles, qui peut être tronquée.

# Annexes

---

## Table des graphiques

- P10 – Evolution des ventes HLM aux particuliers entre 1999 et 2012
- p13 - Mode et statut d'occupation des logements HLM vendus aux particuliers selon FILOCOM (première occupation connue et dernière).
- p14 - Mode et statut d'occupation des logements HLM vendus aux particuliers, selon FILOCOM corrigé.
- P16 - Nombre de logements HLM vendus par Région
- p18 – Répartition des logements HLM vendus aux particuliers selon leur typologie (individuel/collectif) et selon le zonage en aire urbaine (INSEE 2010)
- p20 – Type de logements HLM vendus aux particuliers (individuel/collectif)  
Filocom comparé au parc HLM
- p20 – Surface habitable de logements HLM vendus aux particuliers Collectifs
- p21 – Surface habitable de logements HLM vendus aux particuliers Individuels
- p21 – Surface habitable de logements HLM vendus aux particuliers selon leur occupation
- p22 – Nombre de pièces de logements HLM vendus aux particuliers
- p22 – Nombre de pièces de logements HLM vendus aux particuliers, selon année et typologies
- p23 – Qualité des logements HLM vendus aux particuliers selon leur occupation
- p23 – Occupation des logements HLM vendus aux particuliers de mauvaise qualité
- p23 – Qualité des logements HLM vendus aux particuliers selon leur typologie par année
- p25 – Années de construction des logements HLM vendus aux particuliers
- p26 – Nombre d'années d'écoulement des logements dans le Nord-Pas-de-Calais
- p27 – Part des logements HLM vendus à l'occupant
- p28 – Occupation des logements HLM en fonction de leur acquéreur
- p28 – Age et lieu de résidence des acheteurs de logements HLM
- p28 – Durée d'occupation des logements HLM vendus à leur occupant
- p29 – Age moyen du chef de ménage propriétaire occupant de logements HLM
- p30 – Typologie familiale des acquéreurs de logements HLM
- p31 – Revenus moyens nets par UCM des accédants-occupants de logements HLM
- p32 - Revenus moyens nets par UCM des locataires de logements HLM
- p33 – Nombre de logements HLM revendus
- p33 – Statut des logements HLM revendus
- p34 – Taille des copropriétés au sein desquelles il y a eu des ventes de logements HLM
- p34 - Qualité des copropriétés au sein desquelles il y a eu des ventes de logements HLM
- p36 – Comparaison des ventes de logements HLM entre les fichiers DDT des départements 06, 42 avec FILOCOM
- p37 – Comparaison des ventes de logements HLM entre les fichiers DDT des départements 92 avec FILOCOM

## Annexes (suite)

---

### Table des tableaux

P5 - Description des bases de données pouvant être utilisées pour étudier la vente HLM aux particuliers  
p8 – Variables utilisées pour les traitements statistiques  
p9 – Dénombrement BRUT des logements vendus selon FILOCOM, l'enquête vente et EPLS/RPLS  
p10 - Dénombrement NET des logements vendus selon FILOCOM, l'enquête vente et EPLS/RPLS  
p11 - Evolution des ventes HLM aux particuliers entre 1999 et 2012  
P16 - Nombre de logement HLM vendus aux particuliers par Région  
p19 – Parc vendu dans une sélection d'EPCI  
p26 – Vacance des logements HLM vendus aux particuliers  
p33 – Nombre de logements HLM revendus  
p36 – Comparaison des ventes HLM entre les fichiers DDT des départements 92, 06, 42 et 69 avec FILOCOM  
p37 – Comparaison des ventes HLM entre les fichiers DDT des départements 92 avec FILOCOM par années  
p45 – Tableau des ventes HLM sur la commune de Nice (DDT, Filocom)

---

### Table des cartes

p15 – Nombre de logements HLM vendus aux particuliers par département selon FILOCOM et l'enquête vente.  
p17 – Poids relatif des logements HLM vendus par Département par rapport au parc HLM-SEM total  
p24 – Part des logements HLM vendus de faible qualité par département

---

### Table des illustrations

p39 à 41 – Monographie du 37 avenue Paul Doumer, à Beausoleil  
p42 à 44 - Monographie du 1 à 4 rue Charles Beaudelaire à Nice  
p46 à 47 - Monographie du 47 Bd Emile Zola à Grasse  
p48 - Monographie du 2 à 6 rue Jean Rist à Fraisses  
p49 à 51 - Monographie du 122 au 128 avenue de la Résistance à Robinson  
p52 à 53 – Monographie du 1 à 9 rue Rostand à Villeneuve d'Ascq

## Annexes (suite)

---

### GLOSSAIRE

**Classement cadastral** : Une classification des logements a été établie par la DGFiP à partir d'une nomenclature type comportant 8 catégories définies en fonction de l'impression d'ensemble dégagée, depuis les immeubles de grand luxe (catégorie 1) jusqu'aux très médiocres (catégorie 8). Cette classification a été établie en adaptant aux normes locales de construction les critères généraux mentionnés au tableau ci-après. Ces critères concernent le caractère architectural, la qualité de la construction, la distribution du local et son équipement.

Le classement cadastral est donc un indicateur de la qualité globale du logement.

**Disparus/Disparitions** : L'identifiant logement, invariant depuis 1999, permet d'identifier les nouveaux logements qui apparaissent au sein de la base FILOCOM, mais également ceux qui disparaissent. Il faut cependant préciser que les disparitions dans FILOCOM, sont des disparitions fiscales et non physiques. Ainsi, lorsqu'un logement est transformé substantiellement (scindé ou fusionné avec un autre) ou qu'il change d'usage, comme par exemple un commerce un cabinet médical ou un bureau d'avocat, il disparaît de la base car il n'est plus utilisé comme logement. Le nombre de disparus regroupe donc, non seulement les démolitions de logements, mais également (la plupart du temps) les divisions, les fusions, et les changements d'usage au profit d'activités économiques ou commerciales.

**DREAL** : Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement, service déconcentré du ministère de l'Énergie, du Développement durable et de l'Énergie et du ministère du Logement et de l'Égalité des Territoires.

**DDT(M)** : Direction Départementale des Territoires (et de la Mer), service déconcentré de l'État créé au 1er janvier 2010, prenant la forme d'une direction départementale interministérielle, placée sous l'autorité du Préfet de département.

**Emménagé récent** : Dans FILOCOM, un ménage est appelé emménagé récent lorsqu'il a changé de résidence principale au cours des deux dernières années précédent l'année du millésime FILOCOM considéré, quelque soit son statut d'occupation.

**EPCI** : Etablissement Public de Coopération Intercommunale, structure administrative régie par les dispositions de la cinquième partie du Code général des collectivités territoriales, regroupant des communes ayant choisi de développer plusieurs compétences en commun, comme les transports en commun, l'aménagement du territoire ou la gestion de l'environnement.

**FILOCOM** : Filocom (Fichier des Logements par Communes) est un fichier constitué par la DGFiP (Direction Générale des finances publiques) pour les besoins du Ministère de l'Énergie, de l'Énergie et du développement durable. Il est constitué à partir du fichier de la Taxe d'Habitation (TH) auquel sont rapprochés le fichier foncier (des propriétés bâties), le fichier des propriétaires et le fichier de l'Impôt sur les Revenus des Personnes Physiques (IRPP). Le fichier est arrêté au 1er janvier de chaque année impaire et couvre exclusivement la France métropolitaine. Chaque millésime du fichier décrit la situation du logement au 1er janvier N avec les revenus de N-1.

**Logement locatif HLM SEM** : Il s'agit de logement appartenant à un organisme d'HLM ou une SEM (non compris les collectivités publiques), occupé en résidence principale locative.

**Locatif privé** : Il s'agit de logements du secteur privé loués vides à des particuliers, dont le propriétaire est une personne physique ou une personne morale de droit privé ou une copropriété.

**Ménage** : Pour FILOCOM et l'INSEE, c'est l'ensemble des personnes vivant sous le même toit, sans forcément qu'elles soient unies par un lien de parenté (un ménage peut être constitué d'une seule personne). Dès lors le nombre de logements est égal au nombre de ménages.

**Mode d'occupation du parc** : utilisation d'un logement en résidence principale, résidence secondaire, ou bien sans occupation (logement vacant).

**Mutation :** La variable « muta » indique l'année de la dernière mutation enregistrée par les services fiscaux. L'année correspond à la date de l'acte de propriété valide le 1<sup>er</sup> janvier du millésime FILOCOM. Elle est réactualisée en cas de vente de logement ancien, de succession, de création de logement neuf, de divorce lorsque le logement est propriété du couple.

**Résidence principale :** Si un contribuable occupe périodiquement plusieurs logements, il a la possibilité de déclarer celui qu'il affecte à sa résidence principale; les autres logements, ainsi que les logements occasionnels, seront considérés comme résidences secondaires. La jurisprudence considère la résidence principale comme celle de plus longue période d'habitation. Cette catégorie regroupe les modes d'occupations suivants : Propriétaires Occupants (PO), le Locatif privé (LP), le Locatif HLM-SEM (HLM) et les autres.

**Revenu (imposable) :** Dans FILOCOM il s'agit des revenus imposables nets de tous les occupants du logement provenant de la (des) déclaration(s) de revenus, toutes déductions autorisées effectuées (10%, 20%, charges, pensions, etc...). Ils comprennent les salaires ainsi que les autres revenus imposables de l'ensemble des occupants du logement et des rattachés au logement.

Entre 1999 et 2005 les modes de calcul du revenu net restent inchangés.

Pour 2007, il faut prendre en compte les incidences de la réforme de l'impôt sur le revenu adopté dans le cadre de la loi de finances pour 2006. Elles conduisent, en raison de la suppression de l'abattement de l'assiette de 20% dont bénéficiaient certains contribuables, notamment les salariés, à une augmentation de 25% du revenu fiscal de référence.

**Revenu moyen par Unité de Consommation (UCM) :** Pour comparer les revenus des ménages, il faut tenir compte de la composition des familles et des économies d'échelles réalisées à mesure que le nombre de ses membres augmente.

Les variables introduites dans le fichier FILOCOM 1999 permettent de calculer des unités de consommation et le revenu moyen des ménages en fonction de ces dernières. La formule de calcul retenue est celle de l'INSEE :

$$UCM = 1 + 0,5*(Na-1) + 0,3*Ne \quad (+ 0,2 \text{ si famille monoparentale})$$

Na : nombre total d'adultes ou d'enfants de plus de 14 ans (dont conjoints)

Ne : nombre d'enfants de moins de 14 ans.

Ainsi, une personne seule compte pour une unité de consommation, un conjoint, un autre adulte ou un enfant de plus de 14 ans pour 0,5 UCM, chaque enfant de moins de 14 ans pour 0,3UCM (0,5 s'il s'agit d'une famille monoparentale). Le revenu par UCM est donc égal au revenu total du ménage divisé par le nombre d'UCM qui le composent comme calculé ci-dessus.

**Secret statistique :** Dans FILOCOM le secret statistique conduit à masquer toute donnée inférieure strictement à 11unités. L'application du secret statistique est issu de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques.

S'il arrive que dans un tableau, une seule case soit soumise au secret et afin de ne pas pouvoir reconstituer la valeur secrétisée (grâce aux totaux par exemple), il est parfois nécessaire de masquer une seconde donnée. C'est ce qu'on appelle le secret induit.

**Statut d'occupation du parc :** C'est le statut d'utilisation d'un logement occupé en résidence principale : locative (HLM-SEM ou privé), occupée en propriété ou autre.

**Vacant :** Un logement vacant est un logement vide de meubles qui n'est pas habité au 1er janvier : pour cette raison, il n'est pas assujetti à la taxe d'habitation.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES PROPRES A CHAQUE CATÉGORIE DE LOCAUX							
CRITÈRES A CONSIDÉRER	1ère catégorie	2ème catégorie	3ème catégorie	4ème catégorie	5ème catégorie	6ème catégorie	7ème catégorie
1. Caractère architectural de l'immeuble.	Nettement somptueux	Particulièrement soigné	Belle apparence	Sans caractère particulier	Sans caractère particulier		Aspect délabré
2. Qualité de la construction	Excellent	Matériaux de tout premier ordre ou d'excellente qualité.  Parfaite habitabilité.	Très bonne	Bonne	Courante	Médiocre	Particulièrement défectueuse. Ne présente pas ou ne présente plus les caractères élémentaires d'habitabilité en raison de la nature des matériaux utilisés, de la vétusté, etc.
3. Distribution du local : conception générale	Très large conception des diverses parties du local.  (Largeur des baies supérieure à la normale. Dans les immeubles collectifs, accès et escaliers communs de larges dimensions.)	Large conception	Moins d'ampleur que dans les catégories précédentes.  Les diverses parties du local restent cependant assez spacieuses. Dans les immeubles collectifs, accès communs faciles.	Faible développement des pièces, dégagements, entrées, etc.  Paliers souvent communs à plus de 2 logements.	Dimensions réduites même en ce qui concerne les pièces d'habitation, notamment dans les constructions récentes.	Logement souvent exigu.  Dégagements généralement sacrifiés dans les immeubles collectifs (accès communs sombres et étroits)	
Pièces de réception	Présence obligatoire de pièces de réception spacieuses.	Présence obligatoire de pièces de réception dans les locaux comportant un certain nombre de pièces.	Existence, en général, d'une pièce de réception : - dans les locaux anciens dès qu'il y a quatre pièces ; - dans les locaux modernes, quel que soit le nombre de pièces.	En général, absence de pièces de réception.			
Locaux d'hygiène	Nombreux locaux d'hygiène bien équipés.	En général, plusieurs salles	Présence nécessaire d'une	Présence au minimum d'un	En général : - absence de locaux	Absence très fréquente de locaux	

**Centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement**

Direction territoriale Nord-Picardie : 2, rue de Bruxelles - CS 20 275 - 59019 Lille Cedex

Tél : +33 (0)3 20 49 60 00 – fax : +33 (0)3 20 53 15 25

Siège social : Cité des mobilités - 25, avenue François Mitterrand - CS 92 803 - F69674 Bron Cedex - Tél : +33 (0)4 72 14 30 30

Établissement public - Siret 130018310 00016 - TVA Intracommunautaire : FR 94 130018310 [www.cerema.fr](http://www.cerema.fr)