

Séminaire Habitat DDT(M)- DAP

28 mai 2026

Palais des Congrès
Gruissan



Atelier réseau Etudes 14h00-15h30 Salle 3

Animation :

Charlotte AUSSILLOUS, DDT 31

Caroline TERRAL, DDT 31

Hugues-Marie BREMAUD, DHUP, PH1

Isabelle CASTAGNEDE, DREAL Occitanie

Présentation de la DDT 31 d'une étude sur le « Panorama de la vente HLM aux particuliers en Haute-Garonne » sur la période 2018-2023.

Objet de l'étude

Analyser les autorisations de vente de logements sociaux et leur concrétisation en ventes effectives en Haute-Garonne sur la période 2019-2024 (autorisations) et 2018-2023 (ventes), focus fait sur la vente au particulier. Elle s'appuie sur le croisement des fichiers d'autorisation de vente et du Répertoire du Parc Locatif Social (RPLS).

Principaux enseignements

- une activité de vente limitée au regard du parc social : Près de 2 300 logements vendus en 6 ans, soit l'équivalent de 2,3 % du parc social 2024. En moyenne, 452 logements vendus par an, soit 0,46 % du parc social 2024. Toulouse Métropole concentre 78 % des ventes. Après une augmentation nette des ventes en première partie de période, le phénomène tend à se ralentir ou accuser une baisse en 2021/2022.

- Les ventes concernent majoritairement des logements collectifs ; 70 % des ventes sont de type T3 et T4 ; vente de logements assimilés PLUS à plus de 90 %; 16 % des transactions concernent la vente à l'occupant et 59 % à un locataire du parc social.

- Une reconstitution globale du parc assurée : les mises en service compensent largement les sorties du parc. En Haute-Garonne, près de 17 000 logements ont été mis en service sur la période, soit environ quatre fois plus que les sorties (ventes, démolitions et autres motifs).

Quelques constats :

- diminution progressive de la part des logements individuels ;
- développement des petites typologies au détriment des logements familiaux ;
- légère diversification des modes de financement du parc.

Des stratégies de vente très variables selon les bailleurs

Les participants ont souligné que les volumes de vente dépendent fortement des stratégies patrimoniales des bailleurs, de l'attractivité des territoires et des caractéristiques du parc. Certains privilégient la vente progressive de logements dans une résidence afin de conserver la maîtrise des copropriétés, tandis que d'autres sollicitent des autorisations sur des ensembles plus importants. Les réalités territoriales apparaissent très contrastées. Certains départements privilégient les ventes à l'occupant, tandis que d'autres limitent fortement les autorisations afin de préserver l'offre locative sociale.

Plusieurs interventions ont mis en évidence la dépendance croissante de certains bailleurs aux recettes issues des ventes pour financer leur production future. Or, les résultats de l'étude montrent que le passage entre autorisation et vente effective demeure limité, ce qui interroge la soutenabilité de certains modèles économiques reposant sur une forte augmentation des ventes.

Les freins identifiés sont multiples :

- solvabilité des ménages ;
- attractivité variable des logements ;
- localisation des patrimoines ;
- stratégies différenciées des bailleurs ;
- contraintes liées aux copropriétés.

Les participants ont également insisté sur la nécessité :

- d'améliorer la fiabilité des données RPLS et des fichiers de sorties du parc ;
- de faciliter l'accès aux données permettant de suivre les ventes effectives ;
- de poursuivre les travaux d'analyse à des échelles plus fines (communes, quartiers, bailleurs).

Plusieurs sujets nécessitent des clarifications nationales :

- instruction des autorisations de vente dans le cadre du Bail Réel Solidaire (BRS) ;
- traitement des opérations de VEFA inversée.

