



Stratégie patrimoniale de Vivest

07 Octobre 2025

STRATÉGIE GÉNÉRALE DE VIVEST

Acteur de référence du logement social en Lorraine, filiale du groupe Action Logement.



24 000 logements gérés au 31/12/2024 sur les départements de la Moselle (57) et de la Meurthe-et-Moselle (54).

UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE À 10 ANS :

Plan stratégique patrimonial (PSP) structuré autour de deux orientations majeures :

1. Production de logements neufs au service des territoires.
2. Décarbonation et réhabilitation du patrimoine existant.

OBJECTIF GLOBAL :

Apporter une offre Habitat de qualité pour tous, nos orientations stratégiques conjuguent: lien emploi-logement et transition énergétique dans une logique de soutenabilité économique.

01

STRATÉGIE DE PRODUCTION

02

Objectif de production annuelle :

- **Rythme de production** : 600 logements/an
- **Objectif Plan moyen terme** : \approx 450 logements/an
- **Territoires métropolitains prioritaires** : Moselle (57) et Meurthe-et-Moselle (54), et frontière luxembourgeoise
- Production en cohérence avec les besoins locaux et les bassins d'emploi.

TYPOLOGIE DE L'OFFRE NEUVE :

1

Logements locatifs sociaux
(PLAI, PLUS, PLS)

2

Logements locatifs intermédiaires (LLI) : 10 à 15 % de la production annuelle

3

Produits spécifiques :

- Résidences étudiantes et jeunes actifs
- Offres seniors (logements adaptés, intergénérationnels, résidences autonomie)

Stratégie de réhabilitation et de décarbonation

Objectifs énergétiques alignés avec Action Logement :

- Étiquette D minimale d'ici 2029
- Étiquette C visée d'ici 2035
- Diagnostic complet des performances énergétiques du parc.

Priorisation des interventions selon :

- L'impact environnemental
- Le coût d'investissement et la soutenabilité financière
- Rationalisation des investissements : équilibre entre ambitions environnementales et capacités de financement.



03

STRATÉGIE DE VENTE ET D'ACCESSION

■ Stratégie adaptée à l'évolution des taux :

1. Besoin d'augmenter le résultat en 2024-2025 pour compenser la hausse du **taux du Livret A**.

2. Réduction progressive du volume à **partir de 2026**, avec recentrage sur les ventes à personnes physiques.

■ Deux leviers de cession :

1. Vente HLM à personnes physiques : environ 120 logements/an

2. Ventes en bloc : environ 50 logements/an, principalement à l'Opérateur National de Vente (ONV) du groupe Action Logement.

■ **Objectif** : soutenir le modèle économique de production et de réhabilitation & promouvoir l'accession à la propriété des ménages modestes .

■ **Objectif de vente en bloc 2025** : 5 programmes - 103 logements vendus.

■ **Objectif** : prévenir les copropriétés fragiles

04

STRATÉGIE DE VENTE ET D'ACCESSION

Dynamique commerciale différenciée

- L'intelligence artificielle et l'innovation digitale au service de la stratégie commerciale Vivest
- L'intégration d'un outil performant (UP par Celance)
- Communication client et accompagnement augmentés
- Appui à la performance des équipes commerciales
- Accompagnement et sensibilisation des futurs copropriétaires



ActionLogement 
RECONNU D'UTILITÉ SOCIALE



actionlogement.fr