



# ASSEMBLÉE NATIONALE

15ème législature

## Plafonnement de la valeur de vente des logements HLM

Question écrite n° 32950

### Texte de la question

Mme Catherine Osson alerte Mme la ministre déléguée auprès de la ministre de la transition écologique, chargée du logement, sur le souhaitable plafonnement de la valeur de vente d'un logement HLM dès lors que celle-ci s'opère à son locataire occupant. En effet, en application des dispositions de l'article L. 443.7 du code de la construction et de l'habitation, il appartient au conseil d'administration ou de surveillance de chaque organisme d'HLM de délibérer sur sa politique de vente de logements : il fixe ainsi le plan de mise en commercialisation et l'objectif de vente des dits logements, mais aussi et surtout le montant du prix de vente. Celui-ci peut légitimement différer, selon qu'il s'agisse : d'une vente au locataire occupant, à un locataire non occupant ou à un tiers sur le marché immobilier. Et précisément, ce prix de vente au locataire occupant mériterait d'être plus encadré qu'il ne l'est actuellement. Ainsi, si, en général, les organismes tiennent compte de la durée de présence du locataire dans son logement, et donc de la fidélité à son bailleur, en revanche, les prix de cessions affichés (quoique plus faibles évidemment pour un locataire non occupant ou pour une vente de marché) sont souvent très supérieurs à la valeur nette comptable du bien immobilier concerné : ce dit bien immobilier est souvent très amorti sur le plan comptable (construit il y a 30, 40 ans, sa valeur résiduelle est très modique très souvent). Or, un prix équivalent à deux, trois fois ladite valeur nette du logement n'est pas rare : ce n'est pas acceptable ! Car la différence entre le prix de vente et la V.N.C est du *cash*, une plus-value, un profit facile pour l'organisme, et s'apparente d'évidence à de l'enrichissement sans cause ; de surcroît cette plus-value spolie le locataire qui, légitimement, après avoir acquitté son loyer pendant de nombreuses années, mériterait de pouvoir acquérir son logement à un coût minimal pour lui, et à tout le moins moindre que celui qui lui est trop souvent proposé. Aussi si, un prix de vente de 1,2, 1,5 voire 2 fois (hors frais) la VNC peut être considéré comme raisonnable, un niveau supérieur est d'évidence excessif et inadmissible. Elle demande donc au Gouvernement d'envisager de plafonner le prix de vente d'un logement HLM à son locataire occupant.

### Texte de la réponse

La loi du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN), a modifié la procédure de fixation du prix des logements mis en vente par les organismes d'HLM. La procédure antérieure était basée sur une estimation réalisée par les domaines et laissait la faculté aux organismes d'y appliquer une surcote ou une décote de 35 %, soit une amplitude de prix de 70 % par rapport au prix pivot. Afin de favoriser la vente HLM et de permettre aux organismes HLM de dégager des ressources nécessaires à l'accroissement de l'offre nouvelle de logements sociaux, la loi ELAN a entendu rendre la procédure plus efficace. C'est ainsi que le prix pivot fixé par l'administration a été remplacé par un prix fixé par l'organisme « en prenant pour base le prix d'un logement comparable, libre d'occupation lorsque le logement est vacant, ou occupé lorsque le logement est occupé ». Ainsi, comme évoqué, le prix peut différer selon qu'il s'agisse d'un logement occupé (cas d'une vente au locataire occupant) ou d'un logement vacant (cas d'une vente à une personne physique, une collectivité, une personne morale, dans le respect des conditions du code de la construction et de l'habitation, notamment en terme de priorité des acquéreurs) et ce, en fonction du prix du marché. La fixation du prix de vente d'un bien immobilier est extrêmement complexe, y compris d'un

appartement à un autre au sein d'un même immeuble. C'est pourquoi la loi ELAN a entendu laisser aux organismes d'HLM, professionnels de l'immobilier, la faculté de moduler le prix de cession du bien immobilier sur la base d'un prix de marché. Cette souplesse permet d'adapter le prix de cession aux capacités financières du locataire en place tout en ménageant l'intérêt financier ou stratégique de l'organisme vendeur en fonction de sa situation propre. Afin de préserver cette souplesse, il n'est pas envisagé de plafonner le prix de vente des logements qui ne pourrait pas prendre en compte la diversité des territoires et de la situation spécifique de chaque bailleur et locataire en place.

## Données clés

**Auteur :** [Mme Catherine Osson](#)

**Circonscription :** Nord (8<sup>e</sup> circonscription) - La République en Marche

**Type de question :** Question écrite

**Numéro de la question :** 32950

**Rubrique :** Logement

**Ministère interrogé :** [Logement](#)

**Ministère attributaire :** [Logement](#)

## Date(s) clé(s)

**Question publiée au JO le :** [13 octobre 2020](#), page 7003

**Réponse publiée au JO le :** [16 mars 2021](#), page 2359