



Compte-rendu de l'intervention d'Alex Maudet (CNL 75) le 09/09/02

La réunion a lieu dans le local du 28 rue Rébeval (donnant sur la rue Jules Romains) qui sera aménagé prochainement pour accueillir un des 10 Espaces Publics Numériques (EPN) que la mairie veut ouvrir dans Paris. Dominique Dardel présente ce projet qui dans le XIX^{ème} est porté par le Centre Social Jules Romains et la Fédération des Centres Sociaux parisiens. L'ouverture est prévue pour juin 2003. Ce local (250 m²) pourra aussi accueillir les réunions de l'Amicale qui est un partenaire officiel des projets en cours sur le quartier. Dominique Dardel est également chargé du projet de la Régie de Quartier. Gérard Lauton remercie Alex Maudet (CNL 75) qui depuis des années accompagne les démarches de l'Amicale des Résidents. Ci-après, les éléments de l'intervention d'Alex Maudet enrichis des informations de l'Amicale.

La reprise des grandes opérations de congés pour vente

Elle s'explique par trois raisons :

- En ce qui concerne la durée des baux, les compteurs ont été remis à zéro par la loi de 1989. Nous sommes ainsi dans une période où les baux en cours sont signés pour 3 ans. Or, il est plus intéressant de vendre des appartements loués seulement pour trois ans car ils seront bientôt libérables,
- La plupart des appartements sont maintenant loués à des loyers au niveau du marché, car un locataire sur cinq quitte son logement chaque année depuis 1987 et la hausse était possible lors des changements d'occupant. Ceci veut dire que même si l'on achète un appartement occupé, il dégage pour le propriétaire - sans nécessiter un changement de locataire et donc sans nouveau bail – un revenu suffisant pour être intéressant,
- Avec l'écroulement de la bulle financière on voit les investisseurs revenir vers la pierre, placement moins risqué. Les personnes qui ont aussi désinvesti en Bourse veulent réinvestir ailleurs, il y a donc beaucoup d'argent disponible pour acheter de l'immobilier.

Plus précisément, en ce qui concerne le parc immobilier des institutionnels, les compagnies d'assurances en France étaient tenues dans le passé d'investir une partie de leurs fonds dans l'immobilier (d'où la constitution du « secteur III »). Ce n'est plus le cas depuis qu'ont été harmonisées les obligations des compagnies d'assurance dans l'Union européenne (depuis environ 2 ans).

En outre, la concurrence entre compagnies d'assurances s'intensifie : il apparaît que 20 % des compagnies d'assurances sont appelées à disparaître dans les années qui viennent. Elles sont donc à la recherche de liquidités et d'une meilleure rentabilité. Or

un immeuble qui a 25 ans n'est plus rentable. Notamment, d'importantes réparations s'annoncent.

L'accord de 1998 :

Cet Accord Collectif a été négocié en France pour encadrer les opérations de vente massives de trois sortes d'opérateurs : les sociétés d'économie mixte (SEM), les sociétés d'habitations à loyer modéré (HLM) et les compagnies d'assurances.

Les associations de locataires auraient voulu qu'à l'instar de ce qui se passe en Allemagne, ces bailleurs, en échange des avantages fiscaux dont ils bénéficient pour leurs investissements immobiliers, ne puissent donner de congé pour vente à leurs locataires. Mais cela n'a pas pu être obtenu.

On a même vu les compagnies d'assurance réaliser des ventes fictives à des sociétés de commercialisation qu'elles créaient de toute pièce pour ne pas avoir à appliquer l'accord ! C'est pourquoi cet Accord a été étendu par la loi à tous les bailleurs personnes morales.

L'accord a comme buts principaux :

- De donner le temps aux locataires de trouver un logement quand ils ont reçu leur congé
- D'informer les locataires de l'état de l'immeuble dans le quel on leur propose d'acheter.

D'où trois grands groupes de dispositions :

- L'information des locataires
- La protection des locataires selon leur revenu
- La protection des locataires selon leur état de santé

L'information des locataires englobe :

- Les travaux faits dans les cinq dernières années
- Les travaux futurs

Il s'agit de permettre aux locataires d'incorporer dans leur effort financier le coût des travaux.

Ainsi, quand un immeuble est mis en copropriété, il doit faire l'objet d'un diagnostic, et il faut que soit tenu un Carnet d'Entretien dans lequel sont reportées toutes les interventions des prestataires.

Il faut se rappeler à ce sujet que les copropriétaires financent solidairement tous les travaux. Imaginons qu'un certain nombre de copropriétaires ne veulent pas ou ne peuvent pas payer. De toute façon les entreprises, une fois que les travaux ont été votés à la majorité puis effectués, vont présenter leurs factures et les autres copropriétaires paieront, éventuellement pour les copropriétaires défaillants. Ensuite ceux qui ont payé peuvent engager une action récursoire contre les copropriétaires défaillants, mais son l'issue peut être longue et laborieuse.

Certes, l'accord n'interdit pas l'intervention d'un commercialisateur, mais les deux informations requises à quatre mois (information collective et notification individuelle) sont de la responsabilité propre du bailleur. Il faut ensuite observer un délai de carence de trois mois avant de pouvoir adresser aux locataires les propositions de vente article 10, et ensuite le congé pour vente.

Les personnes ayant un revenu inférieur à 80 % du plafond logement intermédiaire (PLI) doivent être relogées par le vendeur, et ceci dans un appartement bénéficiant du même écart entre le loyer moyen et celui constaté pour l'appartement qui aurait du être vendu. Il faut cependant rappeler que le plafond PLI est assez élevé puisqu'il est d'environ 18 000 F par mois pour une personne seule. En fait, les propriétaires ne peuvent pas reloger dans ces conditions, et abandonnent fréquemment le congé pour vente dans ces cas-là.

Les personnes dans un état de santé grave ne peuvent pas non plus être visées par un congé pour vente, ainsi que les personnes âgées de plus de 70 ans.

Quoiqu'il en soit, en tant que locataire occupant, vous disposez d'un droit de préemption. Il est impossible de vendre derrière votre dos sans vous proposez en premier d'acheter.

Dans le cas où votre appartement est vendu occupé, où vous vous retrouvez avec un propriétaire personne physique, même dans ce cas la procédure du congé est difficile :

- le propriétaire personne physique ne peut vendre avec plus-value dans les dix ans si ce n'est pas sa résidence principale, car alors le fisc lui prélèvera toute sa marge. L'opération de revente perd donc son intérêt.
- Si quelqu'un a acheté occupé pour se loger, c'est que l'appartement était exceptionnel : quartier, terrasse, ... L'achat d'un appartement ordinaire occupé n'a pas de sens non plus

- Enfin, quelqu'un qui achète occupé pour faire un investissement n'a pas intérêt à vous mettre dehors si votre loyer est au niveau du marché.

La situation actuelle pour les appartements concernés par la vente CNP :

L'accord est très protecteur. « Gérer » comme les autres commercialisateurs considère son respect comme une corvée. Il n'est question pour eux que de « purger » l'accord – c'est l'expression des professionnels – en se contentant de ne donner qu'une information ridiculement pauvre.

Le commercialisateur d'autre part se rémunère sur les promesses de vente. Or dans votre cas, vous n'avez pas à signer une promesse de vente ! Votre situation est inversée par rapport aux cas usuels, puisque vous disposez en tant que locataire occupant d'un droit de préemption ! Mais il est vrai que les banques souvent ne prêtent qu'au regard d'une promesse de vente.

Comme la CNP a entamé l'annonce de la vente selon nous en marge de l'Accord Collectif, et que le processus engagé est critiquable, l'échéance des congés s'en est trouvée repoussée d'autant. Certaines personnes ont donc grâce à l'action de l'amicale des baux qui sont repartis pour 6 ans !

N.B. : rappelons ici la prise de position de l'Amicale relayée par les résidents signataires de la pétition d'avril dernier : pas de réunion ni de métrages avant négociation directe avec la CNP.

Les locataires résolus à obtenir le respect de l'Accord Collectif disposent de plusieurs modalités pour faire valoir leur bon droit et obtenir les délais appropriés (*consulter l'Amicale*).

Enfin, le fait que le syndic ait été assigné en référé et qu'il ait été désigné un syndic judiciaire, n'est pas favorable à la vente : cela veut dire que la copropriété fonctionne mal. Quant au syndic judiciaire, on peut conjecturer que son mandat sera appelé à se prolonger, en fonction des pratiques courantes en la matière.

Le prix de vente

Faire un pool d'acheteurs pour discuter afin d'acheter moins cher ? C'est extrêmement rare : un seul exemple dans le quartier, rue Curial, car personne ne voulait acheter. Quinze locataires ont dit : faites -nous un prix et on achète. Ils ont obtenu une décote de 15 %, mais c'est exceptionnel. On peut présumer que le commercialisateur au contraire va engager la négociation individuellement, il rendra visite à chacun, il recherchera le « mano a mano ». Il vous dira que vous avez tout intérêt à acheter le plus vite possible, c'est autant d'argent qui sert à rembourser l'emprunt au lieu de payer un loyer. Mais il importe de réfléchir et de comparer le prix avec celui d'autres appartements par ailleurs. Il ne faut pas seulement acheter parce que l'on vit ici depuis vingt ans !

Quelques éléments supplémentaires pour alimenter la réflexion :

Décote; il n'y a pas de règle. Les 10 % annoncés c'est peu, mais cela aurait pu être encore plus faible.

Les réparations. L'amicale les chiffre à plus de 12 MF, ce qui pourrait faire 50 KF par appartement (12 MF sur 240 appartements). Il faut les incorporer dans le prix de vente au m² : le prix de vente annoncé + le coût des réparations par appartement ramené au m² + le coût des charges : un propriétaire paye 1,3 plus de charges qu'un locataire.

Enfin, se rappeler que le prix de vente d'un appartement occupé doit être inférieur pour un appartement comparable au prix d'un appartement vide. Tout cela doit vous permettre de mieux comparer les prix annoncés avec ceux du voisinage. (NB : fourchette haute de 15 500 F le m² occupé ici pour un prix moyen dans le XIX de 17500 F vide)

Dans le cas de cette résidence à demander impérativement : le rapport d'amiante. Le désamiantage coûte une fortune. On peut vendre un immeuble non défloqué mais il faut avoir communiqué le rapport d'amiante. Or Lauzin 1 comporte de l'amiante dans sa machinerie d'ascenseur. Cela doit aussi concerner les autres immeubles contemporains dans la résidence.

Dans le cas aussi de cette résidence, attention aux charges ; votre organisation est très complexe, avec un ensemble de services communs facturés par le syndic général aux autres syndics.

Joue aussi un très grand rôle la pression de la demande : s'il y a beaucoup d'acheteurs intérieurs et extérieurs la négociation sera difficile et l'information donnée sur l'immeuble par le commercialisateur sera pauvre. S'il y a très peu d'acheteurs au début, ce sera plus facile. Il serait étonnant que les acheteurs extérieurs soient tout de suite nombreux, même si la demande de logements excède l'offre à Paris.

Le XIX : il est très diversifié. On s'arrache le canal et le parc des Buttes Chaumont, mais votre rue n'est pas encore recherchée. Elle le sera sans doute dans dix ans. L'insécurité, les incivilités ? Ca va, ça vient, ça a été chaud, ça se calmera, ça recommencera...

Le rachat par la mairie ? Il se fera le cas échéant à titre résiduel sous condition de ressources : il concernera les personnes qui ne peuvent pas acheter. En fait il est probable que tous les locataires qui sont entrés depuis dix ans dans la résidence ont des revenus supérieurs au plafond HLM car vos loyers sont ceux du marché.

Le XIX comporte déjà plus que les 20 % de logements sociaux qui constituent le minimum légal. Si la mairie intervient ce sera dans le cadre d'un rachat de type PLI ou PLS, à titre résiduel après que toutes les personnes qui peuvent acheter auront décidé ou non d'acheter. Les personnes dont le logement serait racheté par la mairie seraient probablement seulement les personnes aux ressources manifestement trop faibles pour acheter.

La mairie a écrit que vous aviez 30 mois pour vous retourner à compte de l'offre de vente ? Elle évoque là la prorogation de bail d'un à deux ans inscrite dans l'accord collectif, prorogation qui ne fait que prendre acte des délais nécessaires pour qu'un propriétaire obtienne une décision judiciaire d'expulsion.

En fait il ne faut jamais signer la prorogation car alors vous vous engagez à quitter impérativement votre logement à la date dite sans espoir de contestation devant les tribunaux.

Et après la vente :

tous propriétaires, tous beaux et gentils ? C'est un mythe. Les locataire indécis deviennent des propriétaires indécis. À la rigueur, cela peut même devenir pire car des propriétaires physiques qui ont acheté pour relouer ont moins tendance à « trier » leurs locataires que des institutionnels qui peuvent se permettre d'attendre.