



1977-2002

www.arqlar.com

Amicale des Résidents (CNL) du Groupe Lauzin-Atlas-Rébéval

Paris, le 22 août 2002

Réf. : GL / gl / 02-035

à : M. **Jean CHATELOT**, Directeur Général
Société GÉRER - Tour Essor
14, rue Scandicci
93508 PANTIN CEDEX

Copies : M. **Gilles BENOIST**, Président de la CNP
M. **Roger MADEC**, Maire du XIX^{ème} Arrdt
M. **J-L GUILLERMOU**, Serv.Immob. CNP
M. **Alex MAUDET**, CNL Fédération 75

Objet : Conditions de la mise en vente des appartements CNP du groupe Lauzin 2-3

Lieux : 6-8-12, allée Louise Labé, 3-7, rue Lauzin, 27, rue Rébéval 75019 PARIS

Références : Votre lettre du 12 juin 2002 adressée à l'Amicale
La lettre du 6 juin adressée par M. le Président de la CNP à l'Amicale
Notre lettre du 10 mai 2002 à M. le Président de la CNP
La lettre de Gérer du 16 avril 2002, suite à la rencontre du 3 avril 2002

Pièces jointes : Annexe N°1 : Page web de l'Amicale du 19 avril, suite au courrier de Gérer du 16 avril
Annexe N°2 : Éléments constitutifs d'un diagnostic sur l'état d'entretien et sur la situation de la Résidence Lauzin 2-3
Annexe N 3 : Lettre à la Commission Départementale de Conciliation

RECOMMANDÉ A.R.

Monsieur le Directeur Général,

Suite à votre lettre du 12 Juin 2002, nous répondons ci-après aux arguments que vous nous avez communiqués, dans l'ordre où vous les avez exposés. Nous tenons tout d'abord à nous expliquer sur ce qui vous apparaît comme une « *position de rejet* » et un « *refus de concertation* » de la part de notre association.

Attachés comme vous-même à des relations marquées par un climat serein, nous estimons cependant, depuis le début, que la CNP ne pouvait sous-traiter la totalité de l'opération de vente de ses lots à un organisme externe. C'est en fonction de cette logique que la cible principale de nos démarches a été jusqu'ici le bailleur, c'est à dire la Caisse Nationale de Prévoyance. C'est l'objet de la première partie de notre lettre ci-après. Nous exposons aussi dans les points N° 2 à 4 une série d'observations à l'appui de notre démarche.

1) Les responsabilités de la CNP :

Nous vous rappelons l'élément-clé qui sous-tend notre démarche, à savoir la responsabilité du bailleur, la CNP, dans l'opération de mise en vente de ses lots. Nous considérons qu'en fonction de l'historique de cet ensemble immobilier, la CNP ne peut se défaire sur Gérer pour négocier et mettre en œuvre les dispositions de l'Accord Collectif. En effet, la CNP est le bailleur prépondérant dans l'ensemble immobilier Lauzin-Atlas-Rébéval depuis 1974. À travers tous ses mandataires successifs (SCIC-Gestion B, SGI-CNP, AGIFRANCE) et les différents Syndics dont elle a imposé le choix, la CNP a joué un rôle essentiel dans la conduite de cet ensemble. Elle seule détient les archives relatives à l'historique des immeubles et à la gestion du groupe. Elle a notamment joué un rôle prépondérant dans les travaux et décisions de l'Association Foncière Urbaine, puis dans les Unions de Syndicats chargées des installations thermiques, des espaces verts et des circulations. C'est aussi la CNP qui a déterminé, en tant que bailleur, la politique du principal parc locatif de l'ensemble (taux des loyers, charges récupérables...). Les évolutions ultérieures des statuts de la CNP au sein de la CDC ne changent rien au rôle d'aménageur qu'elle a joué de fait dans le quartier en se positionnant comme bailleur principal et en confiant sa gestion de prime abord à la SCIC.

Pour ces raisons, il appartient au bailleur d'être l'interlocuteur direct de l'Amicale dans tous les aspects de l'application du Protocole, et non de s'abriter derrière Gérer pour éluder les difficultés auxquelles l'expose sa gestion passée, en affirmant (lettre du Président du Directoire) : « *les services de la CNP restent bien évidemment en contact étroit et permanent avec Gérer dans l'instruction de ce dossier* ». Nous contestons méthodiquement sur ce point les arguments de l'avocat représentant les intérêts de la CNP.

8, allée Louise Labé 75019 Paris - Fax : 01 42 03 78 57 Mél: GME.L@wanadoo.fr

2) Les relations Gérer - Amicale :

Suite au message de Gérer du 22 Mars annonçant la mise en vente et le mandat donné à Gérer par la CNP, l'Amicale a pris contact avec M. ORIVEL, Directeur des Ventes, et une rencontre s'est tenue le 3 Avril. Nous y avons développé la démarche explicitée dans le point n°1 de la présente missive sur le rôle de la CNP, et nous avons souligné l'état dégradé et le manque d'entretien de la résidence.

Aussi, avons-nous été surpris et atterrés par le « *compte-rendu* », qui nous a été adressé en pièce jointe par une lettre de Gérer du 16 Avril. En effet ce texte est la version rédigée unilatéralement par une seule partie, mais surtout les propos des représentants de l'Amicale y sont totalement travestis. C'est pourquoi une page web, datée du 19 Avril, a été mise en ligne sur notre site internet, avec nos premières appréciations sur les termes de ce « *compte-rendu* ». Nous vous en adressons copie (Annexe N° 1). Le véritable compte-rendu contradictoire de cette réunion n'existe donc pas à ce jour, et aucun document ne peut avoir été adressé comme tel à la Commission Départementale de Conciliation que nous avons saisie par lettre du 15 avril 2002.

Nous n'avons pas depuis lors, compte-tenu des reports successifs de la réunion d'information des locataires (29 avril, puis 13 mai, puis report), repris contact avec vos services. Nous n'avons pas non plus reçu copie du rapport d'expertise commandé par Gérer en avril dernier à un intervenant de la SOCOTEC (ni de la lettre de mission définissant la prestation de ce dernier), rapport qui nous était annoncé comme imminent le 19 avril. Mais, cette commande était déjà lancée et l'intervenant était déjà dans les lieux avant la rencontre du 3 avril, ce qui procédait du fait accompli, car l'Accord Collectif précise en son Article 2.2 que : « *les modalités de réalisation de diagnostics et bilans techniques sont examinées entre le bailleur et les associations de locataires* ».

3) L'état d'entretien de la résidence et la situation du quartier pour la fixation des prix :

Sur cette question, il nous apparaît des inexactitudes et une contradiction majeure entre les alinéas 3 et 4 de votre lettre. En effet dans l'alinéa 3, vous assurez que « *une étude de marché approfondie a été réalisée pour l'établissement de notre grille* », et que : « *celle-ci intègre les caractéristiques intrinsèques de l'immeuble, qui a toujours fait l'objet, comme vous le savez, d'un entretien régulier et de qualité* ».

D'une part, cette dernière appréciation sur l'entretien va à l'encontre de toutes les observations formulées depuis des années, tant celle des résidents, locataires et copropriétaires, que celle des gestionnaires qui ont souvent reconnu de bonne foi l'état de dégradation notable des parties communes. En témoigne le tableau composé par les points énumérés à l'Annexe N° 2, auxquels est adjoind un point sur la situation du quartier.

D'autre part, au sujet de l'état de la résidence, vous mentionnez dans l'alinéa n°4 qu'un « *diagnostic technique sera établi par un cabinet d'études indépendant et sera communiqué* » (souligné par nous) « *ce qui permettra à chacun de disposer des éléments techniques objectifs nécessaires à sa prise de décision* ».

Aussi, nous comprenons mal comment une « *étude de marché approfondie* » prenant en compte les « *caractéristiques intrinsèques de l'immeuble* », peut avoir été menée avant le printemps 2002 (puisque M. ORIVEL nous a annoncé la fourchette de prix dès le 3 Avril ainsi qu'à la Mairie du 19^{ème}), cependant que le diagnostic technique évoqué au futur dans votre lettre du 12 juin (alinéa 4), ne sera donc disponible au mieux qu'à l'automne prochain. Ces éléments contradictoires nous conduisent à penser que la fourchette de prix annoncée le 3 Avril n'intégrait pas les données relatives à l'état des immeubles ni un prévisionnel des travaux.

4) Les réponses à notre lettre du 10 Mai à la CNP :

Force est de reconnaître que pour l'essentiel, les questions posées dans notre lettre du 10 mai à la CNP, dont elle vous a adressé copie pour réponse, ne sont pas à ce jour prises en charge ni traitées comme elles devraient l'être, par un bailleur dont le rôle vis à vis des résidents et du quartier depuis près de trente ans lui a créé des devoirs et des responsabilités sociales. C'est particulièrement le cas en ce qui concerne les points soulevés dans la page 2 de notre lettre du 10 Mai à la CNP, relatifs à l'état de la résidence.

Notre conclusion est que le dispositif de mise en vente, tout comme celui de 1991, n'est pas engagé de façon pertinente, qu'il ne prend en compte ni l'historique ni l'état de la résidence (fourchette de prix méconnaissant l'état des lieux, décote minime aux locataires de 10% dérogeant aux pratiques usuelles, application défectueuse de l'Accord Collectif), et qu'il doit être profondément revu à l'initiative du bailleur. Telles sont les observations qu'appelle de la part de l'Amicale votre lettre du 12 juin, faisant suite à celle du 16 avril précitée.

Veuillez croire, Monsieur le Directeur Général, à l'expression de nos salutations distinguées,



Gérard LAUTON, Président de l'Amicale.