



Mise en vente des lots CNP : NE PAS LAISSER FAIRE !

➔ **Rappels** : L'Amicale a dit dès Mars 2002 que le bailleur CNP négligeait les droits des locataires (Accord Collectif) et tentait de partir après avoir bien « essoré » la résidence.

La Commission Départementale de Conciliation nous a permis d'exposer nos griefs le 3 octobre et de mettre le processus sous le regard des instances de contrôle.

Le 21 novembre, nous avons remis à **GÉRER** un ensemble de demandes formulées par l'Amicale sur les conditions de vente, l'état de la résidence et les travaux, le maintien dans les lieux. Les réponses du bailleur, transmises le 12-12-02 par l'avocat, s'avèrent négatives sur toute la ligne. Les locataires ont été convoqués par **GÉRER** le 17-12-02.

➔ **Colère à Forest Hill** : À la tribune, Michel Orivel, Directeur des Ventes de **GÉRER**, Christophe Fedirko, responsable CNP chez **AGIFRANCE**. Dans la salle, une bonne soixantaine de participants. Au fil des explications, les questions se font insistantes : conditions et prix de vente, état et entretien des immeubles, refus des congés-vente. La responsabilité du bailleur est fortement mise en cause. Les conditions faites par le commercialisateur sont vivement contestées. Parmi les griefs formulés par les locataires :

◆ **état réel de la chose vendue** : état dégradé des parties communes faute d'entretien et de suivi des contrats (Constat d'Huissier de l'Amicale). Les rapports techniques commandés par **GÉRER** (examen visuel), omettent une partie déterminante de constatations et ne chiffrent qu'à 4 MF les travaux prévisionnels que l'Amicale estime à plus de 12 MF, ascenseurs non compris. Les locataires incriminent déséquilibre du chauffage, dangerosité des ascenseurs, absence d'évaluation des charges : pas de comptes validés depuis 2000 ! La copropriété sera invitée à payer chèrement le prix des années d'entretien à minima par la CNP.

◆ **conditions de vente** : prix excessifs vu l'état réel de la résidence, refus de négociation collective en amont des transactions individuelles, délais bien trop courts donnés à ceux qui voudront acheter, tant au stade de la décision de principe, qu'à celui de la recherche d'un financement, chantage à l'augmentation du prix, décote insuffisante octroyée aux occupants, absence de décote pour ceux qui achèteront un appartement autre que celui qu'ils occupent ! Enfin, le locataire ne serait prévenu de la vente de son appartement à un tiers que si l'achat se faisait à moindre prix !

◆ **conditions de location** : les locataires sont invités à prospecter auprès d'**AGIFRANCE** pour un hypothétique relogement dans son « *parc locatif* ». L'Amicale exige qu'il soit possible de rester sur place comme locataire à titre pérenne. Plusieurs participants s'exclament : « *je ne partirai pas !* ». Se retranchant derrière le « *droit du propriétaire à vendre* », le commercialisateur se permet au passage d'incriminer les locataires au sujet de l'état de la résidence, d'escompter grâce à la vente l'arrivée d'une population plus "*gentleman*". Protestations des participants. Rejet des congés-vente.

➔ **Ensemble pour obtenir d'autres réponses** :

Face à ces conditions injustes et à ces méthodes anachroniques, les participants ont montré leur détermination à obtenir, par des démarches collectives, de tout autres réponses. Plusieurs se sont adressé.e.s le soir même aux représentants de l'Amicale. Rendez-Vous est pris pour un ensemble d'actions dès Janvier 03. Une date sera proposée.

**PRIX DE VENTE, DÉCOTE, DÉLAIS, TRAVAUX, GARANTIES DE MAINTIEN SUR PLACE
COMME LOCATAIRE : AGIR ENSEMBLE AVEC TOUS LES RÉSIDENTS :**

◆ **CONTRE L'ALTERNATIVE** : « **ACHETER AUX CONDITIONS ACTUELLES OU PARTIR** »

◆ **POUR UNE NÉGOCIATION SUR CONDITIONS DE VENTE ET LOCATION PÉRENNE.**

www.arglar.com

30-12-02

L'Amicale des Résidents.



Mise en vente des lots CNP : NE PAS LAISSER FAIRE !

➔ **Rappels** : L'Amicale a dit dès Mars 2002 que le bailleur CNP négligeait les droits des locataires (Accord Collectif) et tentait de partir après avoir bien « essoré » la résidence.

La Commission Départementale de Conciliation nous a permis d'exposer nos griefs le 3 octobre et de mettre le processus sous le regard des instances de contrôle.

Le 21 novembre, nous avons remis à **GÉRER** un ensemble de demandes formulées par l'Amicale sur les conditions de vente, l'état de la résidence et les travaux, le maintien dans les lieux. Les réponses du bailleur, transmises le 12-12-02 par l'avocat, s'avèrent négatives sur toute la ligne. Les locataires ont été convoqués par **GÉRER** le 17-12-02.

➔ **Colère à Forest Hill** : À la tribune, Michel Orivel, Directeur des Ventes de **GÉRER**, Christophe Fedirko, responsable CNP chez **AGIFRANCE**. Dans la salle, une bonne soixantaine de participants. Au fil des explications, les questions se font insistantes : conditions et prix de vente, état et entretien des immeubles, refus des congés-vente. La responsabilité du bailleur est fortement mise en cause. Les conditions faites par le commercialisateur sont vivement contestées. Parmi les griefs formulés par les locataires :

◆ **état réel de la chose vendue** : état dégradé des parties communes faute d'entretien et de suivi des contrats (Constat d'Huissier de l'Amicale). Les rapports techniques commandés par **GÉRER** (examen visuel), omettent une partie déterminante de constatations et ne chiffrent qu'à 4 MF les travaux prévisionnels que l'Amicale estime à plus de 12 MF, ascenseurs non compris. Les locataires incriminent déséquilibre du chauffage, dangerosité des ascenseurs, absence d'évaluation des charges : pas de comptes validés depuis 2000 ! La copropriété sera invitée à payer chèrement le prix des années d'entretien à minima par la CNP.

◆ **conditions de vente** : prix excessifs vu l'état réel de la résidence, refus de négociation collective en amont des transactions individuelles, délais bien trop courts donnés à ceux qui voudront acheter, tant au stade de la décision de principe, qu'à celui de la recherche d'un financement, chantage à l'augmentation du prix, décote insuffisante octroyée aux occupants, absence de décote pour ceux qui achèteront un appartement autre que celui qu'ils occupent ! Enfin, le locataire ne serait prévenu de la vente de son appartement à un tiers que si l'achat se faisait à moindre prix !

◆ **conditions de location** : les locataires sont invités à prospecter auprès d'**AGIFRANCE** pour un hypothétique relogement dans son « *parc locatif* ». L'Amicale exige qu'il soit possible de rester sur place comme locataire à titre pérenne. Plusieurs participants s'exclament : « *je ne partirai pas !* ». Se retranchant derrière le « *droit du propriétaire à vendre* », le commercialisateur se permet au passage d'incriminer les locataires au sujet de l'état de la résidence, d'escompter grâce à la vente l'arrivée d'une population plus "*gentleman*". Protestations des participants. Rejet des congés-vente.

➔ **Ensemble pour obtenir d'autres réponses** :

Face à ces conditions injustes et à ces méthodes anachroniques, les participants ont montré leur détermination à obtenir, par des démarches collectives, de tout autres réponses. Plusieurs se sont adressé.e.s le soir même aux représentants de l'Amicale. Rendez-Vous est pris pour un ensemble d'actions dès Janvier 03. Une date sera proposée.

**PRIX DE VENTE, DÉCOTE, DÉLAIS, TRAVAUX, GARANTIES DE MAINTIEN SUR PLACE
COMME LOCATAIRE : AGIR ENSEMBLE AVEC TOUS LES RÉSIDENTS :**

◆ **CONTRE L'ALTERNATIVE** : « **ACHETER AUX CONDITIONS ACTUELLES OU PARTIR** »

◆ **POUR UNE NÉGOCIATION SUR CONDITIONS DE VENTE ET LOCATION PÉRENNE.**

www.arglar.com

30-12-02

L'Amicale des Résidents.