

## Les affairistes inventent le congé-vente à la découpe

**Depuis plusieurs mois, des centaines de locataires parisiens sont soumis à un véritable chantage par de grandes sociétés immobilières : acheter l'appartement qu'ils occupent ou partir au moment de la fin du bail.**

S'AGISSANT de la boucherie, des fromages et de quelques autres produits, la vente « à la découpe » est une expression connue de longue date. Elle vient également de faire son apparition dans un parc immobilier jusque là réservé à la location. Le propos a été tenu par Bernard Séchet, directeur général de la société foncière SEFIMEG. Il évoquait la mise en vente, pour environ 2,5 milliards de francs, des actifs immobiliers de sa société. Parmi ces actifs figurent quelque 2.500 logements locatifs dont les occupants sont sommés de quitter les lieux ou d'acheter leur logement six mois avant l'expiration du bail en cours. 2.000 de ces appartements sont situés à Paris. Il s'agit de logements intermédiaires construits dans les années 60, voire au début des années 70. Les locataires paient souvent un loyer compris entre 5.000 et 7.000 francs par mois pour un F3 ou un F4.

Mais la SEFIMEG et d'autres sociétés ne se contentent pas d'un tel rapport pour des immeubles déjà amortis. « Nous avons besoin de nous recentrer sur des actifs de qualité et de nous débarrasser de certains immeubles situés dans la grande couronne parisienne et non rentables, même au prix de quelques sacrifices », affirmait Bernard Séchet en décembre 1996. La SEFIMEG n'est pas seule à tenter d'appliquer cette politique cynique où le locataire n'aurait le choix qu'entre le départ forcé ou l'accession obligée avec des traites bien au-dessus de ces moyens. GFC, LOGECO, GFF, NORIMMO et d'autres filiales de grandes sociétés tentent également d'imposer des « congés-vente collectifs » à des milliers de locataires soumis à une insupportable pression.

Cadre d'Air France en préretraite, Geneviève Vermeerch habite avec sa fille un de ces immeubles situés dans le dix-neuvième arrondissement de Paris. Ses revenus mensuels s'élèvent à 14.000 francs et son loyer atteint 6.200 francs, charges comprises, pour un 4/5 pièces de 87 mètres carrés avec balcon. Si elle devait accéder à la propriété du logement qu'elle habite depuis vingt ans, il lui en coûterait 9.000 francs de remboursement mensuel, sans compter les charges de copropriété. Mission impossible, donc.

Geneviève a pu renouveler son bail jusqu'en 2002 après avoir refusé une proposition d'achat en 1995. Mais beaucoup des locataires sont maintenant sommés de partir, comme ce couple de retraités de la rue des Mariniers, âgés de soixante-quatorze et soixante-dix ans. Ils ont 17.000 francs de revenus mensuels et la justice, auxiliaire du bailleur-expulseur dans ce cas précis, leur reproche d'avoir seulement effectué en vain une demande de logement HLM à la ville de Paris au lieu de chercher dans le privé.

D'une façon générale, peu de locataires ont les moyens d'acheter et ceux qui le pouvaient sont déjà partis ailleurs. Ceux qui restent occupent souvent des logements pour lesquels les constructeurs avaient bénéficié d'aides publiques pour l'achat des terrains à bâtir, voire pour la construction elle-même. Le ministère et le secrétariat d'Etat au Logement ont été informés du problème. Pour la seule ville de Paris, le comité de liaison des locataires et des associations qui les soutiennent n'en finissent pas de recenser des groupes de 310, 380, 290, 436, 120, 312, 208, 430, 148 logements où chaque locataire est appelé à déguerpir s'il n'achète pas six mois avant l'expiration du bail.

Les locataires ont également observé que certains nouveaux acheteurs investissaient dans des appartements vides pour les relouer au prix fort en faisant jouer la loi de l'alignement des loyers sur les prix élevés pratiqués dans le voisinage. Les sociétés immobilières vendent parfois avec un objectif voisin, sinon similaire : réinvestir dans du neuf pour louer cher, éviter d'avoir à réhabiliter des immeubles qui commencent à se dégrader.

G. L. P.