

F3 ILE DE FRANCE
REVUE D'ACTU – Le 17/01/2005 – 18 :41
Invité : François CARRE, notaire

LAURA MASSIS

Place maintenant à votre « Revue d'actu », je vous en parlais dans les titres, on s'intéresse ce soir au logement, on s'intéresse à l'immobilier et nous parlons de ce phénomène qui envahit les rues de Paris, à savoir les ventes à la découpe. Je vous rappelle le principe de cette opération, des institutionnels telles que des assurances, telles que des banques revendent leurs immeubles à des fonds d'investissements étrangers, ceux-ci les revendent par lots et ça oblige les habitants, soit, à racheter leur logement ou alors à vider les lieux. Si vous êtes dans cette situation, vous pouvez bien sûr réagir, commenter, poser vos questions, n'hésitez pas, votre avis bien sûr nous intéresse : 01 41 09 3456. Sachez qu'aucun quartier de Paris n'est épargné par ces ventes à la découpe. Justement, pour bien comprendre ce phénomène, je vous propose d'écouter les explications de Laurence NAHON.

LAURENCE NAHON

En plein cœur de Paris, dix immeubles tombés dans l'escarcelle d'un fonds de pension américain. Le phénomène s'appelle la vente à la découpe. Des investisseurs étrangers achètent au prix de gros des appartements, puis les revendent au détail deux à trois fois plus cher. Aujourd'hui, les locataires de ces 150 logements sont acculés, ils doivent, soit, partir, soit accepter sans négociation possible d'acheter l'appartement qu'ils occupent. Pour tenter de résister aux appétits américains, ils se sont regroupés en collectif.

YVETTE FUALDES, LOCATAIRE DEPUIS DIX ANS

Des gens qui ont des enfants, qui sont à l'école, qui sont au lycée Victor Hugo, tout ça serait à revoir pour eux s'ils sont forcés de partir. C'est un choc.

BENOIT FILIPPI, ASSOCIATION COMITES DES LOCATAIRES

La spéculation attendue, c'est 100 % de plus, plus 100 %. Evidemment, le moyen d'arriver à ça, c'est qu'il faut intimider les locataires, on leur fait croire que les congés ventes, il faut s'incliner, ce qui n'est pas vrai.

LAURENCE NAHON

En moyenne, trois locataires sur cinq n'ont pas les moyens d'acheter et quittent donc leurs appartements. La mairie de Paris reçoit les investisseurs étrangers pour tenter une médiation, objectif : Eviter que la ville se vide de sa classe moyenne, généralement locataire de ces immeubles.

JEAN-YVES MANO, ADOINT AU MAIRE DE PARIS CHARGE DU LOGEMENT

Notre souci aujourd'hui, c'est de voir comment la Ville, en partenariat avec un investisseur financier, qui pourrait être la CAISSE DES DEPOTS, il faut le dire, qui a le souci de développer à Paris le parc intermédiaire, pourrait être notre partenaire pour, dans des cas similaires, maintenir une partie de ces immeubles dans le parc locatif.

LAURENCE NAHON

Ces dernières années, les institutionnels type compagnies d'assurances ou banques ont massivement vendu leurs biens immobiliers. Paris, moins chère que New York ou Londres, est devenue une place privilégiée pour les spéculateurs immobiliers, 30 000 logements sont ainsi tombés sous la coupe d'investisseurs étrangers. En sept ans, Paris a perdu 60 % de son parc locatif avec des opérations de grande ampleur.

LAURA MASSIS

François, vous êtes notaire, soyez le bienvenu. La vente à la découpe, c'est un nouveau phénomène ou alors ça a toujours existé ?

FRANÇOIS CARRE

Ca a toujours existé un peu, ça s'est beaucoup accéléré depuis quatre, cinq ans. Il faut voir qu'il y a beaucoup de raisons pour ça, on va en parler, mais depuis quatre, cinq ans, il y a une accélération très forte et qui continue.

LAURA MASSIS

C'est plus médiatisé aujourd'hui ?

FRANÇOIS CARRE

C'est plus médiatisé, bien sûr, mais déjà, il faut voir que surtout ça atteint une grande ampleur, vous ne pouvez pas vous promener dans les rues de la ville sans voir partout des affiches « à vendre appartements libres occupés », donc ça frappe.

LAURA MASSIS

Pour l'instant, c'est un phénomène qui touche les grandes villes ou alors, je dirais, les banlieues et la province également ?

FRANÇOIS CARRE

Ca touche Paris, ça touche également la banlieue et un peu la province. Mais il faut dire que les institutionnels qui ont besoin d'argent, le plus simple pour eux, évidemment, c'est de vendre à Paris.

LAURA MASSIS

Pourquoi les institutionnels passent par un intermédiaire ?

FRANÇOIS CARRE

Les institutionnels passent, soit, par des intermédiaires, soit, par des fonds qui leur achètent d'un coup cinquante ou cent immeubles et qui s'en débrouillent. Mais souvent, ils passent par des intermédiaires simplement de commercialisateurs, ils ne vont pas s'occuper eux-mêmes évidemment, ils ne sont pas équipés pour ça, de vendre.

LAURA MASSIS

Qui peut être concerné par ces ventes à la découpe, ces opérations ?

FRANÇOIS CARRE

Vous voulez dire comme acquéreur ou comme acquérant ? Tout le monde. Les gens qui sont en place, les gens qui ne sont pas en place, mais qui rêveraient d'habiter là et qui se disent qu'à la fin du bail, ils pourront le récupérer. Et puis, aussi, un certain nombre d'investisseurs, vous avez beaucoup de gens maintenant qui veulent réinvestir dans l'immobilier d'habitation. Un quart à peu près pour chaque catégorie.

LAURA MASSIS

Pourquoi, à votre avis, ces sociétés se défont, finalement se débarrassent de leurs biens immobiliers ?

FRANÇOIS CARRE

A mon avis, il y a plusieurs raisons. La plus intéressante, c'est qu'ils avaient besoin de toute façon, pour les assurances par exemple, de faire des plus-values. A partir de là, ils ont cherché...

LAURA MASSIS

Donc, objectif financier.

FRANÇOIS CARRE

Voilà, objectif financier évident. A partir de là, ils l'ont fait. Il faut voir aussi que l'immobilier vaut cher, donc en haut de cycle, c'est toujours intéressant de vendre, il y a des rentrées de liquidité. Et puis, il faut dire aussi que les loyers n'avaient pas été augmentés de façon importante, puisque vous savez que les loyers de l'habitation sont gelés depuis longtemps. Alors, évidemment, quand il y a un gel trop long, l'investisseur, ça peut être des financiers, ils se disent qu'il vaut mieux arbitrer et vendre.

LAURA MASSIS

On est en ligne maintenant avec Christian OUDIN, est-ce que vous êtes là ?

CHRISTIAN OUDIN, PRESIDENT ASSOCIATION LOCATAIRES SQUARE DU ROULE (8E)

Oui. Tout à fait. Bonsoir.

LAURA MASSIS

Bonsoir. Vous êtes président de l'Association des locataires du Square du Roule. Vous, monsieur, et votre association, vous êtes confrontés à ce phénomène de vente à la découpe, vous avez donc créé cette association. Qu'est-ce que vous dénoncez, monsieur ?

CHRISTIAN OUDIN

D'abord, je dois dire que je suis entièrement d'accord avec votre reportage et ce qui a été dit jusqu'à présent. Le phénomène est maintenant bien compris, bien démontré. Le problème, c'est que le contrat de départ qui avait été passé avec le propriétaire et ces locataires est remis en question de manière unilatérale. Vous savez, il existe, par exemple, en Allemagne, un « gold ring », c'est-à-dire un anneau d'or qui lie le propriétaire et le locataire, et même s'il y a succession de propriétaire, le contrat est maintenu en l'état.

LAURA MASSIS

Donc, pour vous, il y a rupture du contrat ?

CHRISTIAN OUDIN

Il y a une forme de rupture du contrat, c'est évident. Puisqu'un propriétaire institutionnel ne peut pas chercher à reprendre l'appartement pour s'y loger, alors que si l'appartement est vendu à un propriétaire individuel, celui-ci pourra chercher, bien entendu, à le récupérer pour s'y loger ou le relouer à un meilleur compte.

LAURA MASSIS

Quelles sont vos relations avec le fonds d'investissement ? Est-ce que vous arrivez à négocier avec eux ou pas ?

CHRISTIAN OUDIN

Ah non ! Je dois souligner d'abord que le premier lien a été coupé entre le propriétaire d'origine lorsqu'il a vendu en bloc l'ensemble de ses immeubles à un tiers opérateur. Le tiers opérateur, nous ne le voyons pas, il a lui-même constitué une société intermédiaire chargée de la commercialisation, qui s'adresse elle-même à des vendeurs immobiliers. Donc, en réalité, nous sommes très loin du propriétaire d'origine...

LAURA MASSIS

Qu'est-ce qui doit changer, selon vous, rapidement ?

CHRISTIAN OUDIN

Très rapidement, il faut conforter le lien d'origine entre le propriétaire et son locataire. Je trouve qu'il est tout à fait anormal que les locataires soient placés dans la situation où on leur dit : Vous avez cinq mois pour vous décider, ou vous achetez ou vous partez. Ce n'est pas convenable dans un pays comme la France.

LAURA MASSIS

Merci beaucoup pour toutes ces précisions. Vous êtes d'accord avec ce qui vient d'être dit ?

FRANÇOIS CARRE

Oui, c'est un sujet délicat, on comprend que ce soit douloureux pour les locataires. Inversement, le propriétaire ne peut pas être obligé de garder éternellement son bien. Il faut voir qu'il y a beaucoup de gens qui se sont dit que c'est très intéressant de louer d'un institutionnel parce qu'il ne vendra jamais. Or, les institutionnels, parfois, ont besoin de vendre. Après, qu'on l'aménage pour que ce soit supportable, peut-être que les délais ne sont pas assez longs, mais on ne peut pas non plus remettre en cause totalement le droit de propriété institutionnelle. N'oublions pas que les institutionnels, c'est quand même l'argent aussi des épargnants, les compagnies d'assurances, par exemple, elles sortent aussi l'argent pour payer un certain nombre de sinistres. Donc, vous voyez, c'est toujours un peu compliqué, mais on comprend que ce soit difficile pour ces gens qui ont eu droit à un choc brutal.

LAURA MASSIS

Certains disent que ces opérations sont quand même, et le mot a été employé, dangereuses parce qu'elles remettent en cause notamment le principe de la mixité sociale.

FRANÇOIS CARRE

Il y a de tout dans ces immeubles, il y a aussi de très, très beaux immeubles haussmanniens, c'est une mixité sociale quand même un petit peu relative, excusez-moi, parce que tous les exemples qui sont donnés par la presse ces jours-ci, certains très beaux immeubles haussmanniens du 17^{ème} arrondissement, par exemple, représentent plutôt le haut de la mixité sociale que le bas. Ceci dit, effectivement, dans le patrimoine institutionnel, il y a de tout.

LAURA MASSIS

Mais enfin, on éjecte quand même les classes moyennes.

FRANÇOIS CARRE

Disons, c'est plutôt que les gens se sont habitués à payer moins cher les loyers que finalement les gens qui arriveraient sur le marché. Ce qui est évidemment une situation confortable. Mais ça a un côté pervers et on le voit maintenant, une réaction trop brutale et, alors là, douloureuse évidemment.

LAURA MASSIS

A Paris, sachez quand même que ces ventes ont représenté 15 % des transactions en 2003-2004. Juridiquement, ces opérations sont encadrées comment ?

FRANÇOIS CARRE

En fait, c'est assez simple, si on repart sur le principe de base, un propriétaire qui veut vendre et qui découpe un immeuble, il fait un règlement de copropriété pour le découper, il doit proposer à chacun des locataires d'acquiescer le bien. Mais évidemment, c'est lui qui fixe le prix, ça ne résulte pas d'une convention entre lui et le locataire. Quand il y a plus de dix logements vendus, il y a en effet des procédures d'alertes, d'informations préalables, d'où des délais plus longs. Mais évidemment, au bout d'un moment, le locataire se retrouve quand même dans la situation de dire : J'achète au prix que vous me proposez, même si ce prix est inférieur à un prix vendu à un tiers, ne serait-ce parce que l'institutionnel épargne les frais de commercialisation et autres, mais il se retrouve quand même à ce que le prix fixé par le propriétaire, il y répond oui ou non. S'il répond non, le projet pour vente s'exécute, c'est-à-dire qu'il est obligé de partir.

LAURA MASSIS

Qu'est-ce qui est prévu là ?

FRANÇOIS CARRE

Il y a une loi fiscale dans la loi de finance qui dit que si les gens achètent des immeubles pour les revendre à la découpe dans ces conditions-là, ils n'auront plus que deux ans pour revendre. Mais, je crains que ça ne résolve en rien le problème, au contraire...

LAURA MASSIS

Ca vous laisse un toit.

FRANÇOIS CARRE

Non, ça fera payer des taxes aux institutionnels et ils les répercuteront sur les acquéreurs. Donc, au final, ça jouera à contresens. Ceci dit, il y a peut-être une concertation à mener, pouvoir en effet donner des délais plus longs, comme disait ce président d'association de locataires, de manière à ce que les gens aient le temps de se retourner, de s'organiser autrement.

LAURA MASSIS

On est en ligne maintenant avec Antoine GEANCOURT-GALIGNANI. Bonsoir, monsieur. Vous êtes président de GECINA, la première société foncière française. Pour vous, le phénomène de vente à la découpe est un phénomène, et là, je vous cite, « marginal ». Expliquez-nous pourquoi.

ANTOINE GEANCOURT-GALIGNANI, PRESIDENT GECINA

Bonsoir. Non, je ne dis pas marginal, je dis qu'il ne faut pas en exagérer l'ampleur. En 2003 et 2004, c'est 5 000 logements qui ont été vendus à la découpe sur un total de plus de 2 millions de logements locatifs dans la région parisienne et 700 000 à Paris. L'essentiel d'ailleurs, comme maître CARRE vient de le dire très justement, de ces ventes a lieu dans les quartiers aisés, donc on ne peut pas parler d'éviction des classes moyennes. Un tiers de ces logements est vendu aux locataires avec une décote. On ne peut pas dire, comme le disait tout à l'heure ce monsieur du Square du Roule, qu'il y a rupture du contrat. Le propriétaire qui vend comme celui qui achète est obligé de respecter le bail. Le contrat, c'est le bail, il est intangible. 40 % au-delà de ce tiers ont vendu à des investisseurs qui ne veulent pas occuper, qui vont louer aux mêmes locataires. Le nombre de congés pour vente, c'est la situation dans laquelle quelqu'un veut occuper, donc demande au locataire de partir, dans notre expérience, c'est 4 %.

LAURA MASSIS

On entend bien. Davantage de réglementation pour vous, ce ne serait pas une bonne chose ?

ANTOINE GEANCOURT-GALIGNANI

Vous savez, la réglementation, elle décourage la construction, elle décourage l'investissement. Une des raisons pour lesquelles, elle est la raison majeure, pour lesquelles les institutionnels vendent – et encore une fois, les logements haussmanniens des quartiers aisés parce que c'est ceux-là qui sont visés – c'est que la réglementation des loyers fait que les rendements sont inférieurs au coût de l'argent sur ces immeubles haussmanniens : 2 %, 2,5 %, 3 %. Donc, c'est la réglementation, c'est l'excès de réglementation qui provoque cette situation.

LAURA MASSIS

Merci beaucoup, monsieur. Merci infiniment pour toutes ces précisions. Excès de réglementation ?

FRANÇOIS CARRE

C'est toujours pareil, ça dépend de quel point de vue on se place, si vous êtes locataire ou propriétaire. Disons simplement qu'effectivement, si à un moment donné, il y a trop de réglementations qui empêchent le prix de marché du loyer de s'opérer normalement, effectivement, on amène à une réaction qui est effectivement violente et brutale pour le locataire. Il aurait mieux valu peut-être que les politiques, au fil du temps, laissent les loyers évoluer.

LAURA MASSIS

Pour finir, un petit conseil notarial.

FRANÇOIS CARRE

Oui, je vous l'avais dit et, figurez-vous, je l'ai oublié, il est évident : Soyez propriétaire de votre résidence principale au jour où vous prendrez votre retraite parce que ce sont des problèmes qu'on supporte quand on est en activité et qui sont douloureux quand on est à la retraite. Donc, à ce jour-là, arrangez-vous, mais soyez propriétaire de votre résidence principale.

LAURA MASSIS

Merci beaucoup, François CARRE. Je rappelle que vous êtes notaire. Merci pour toutes ces précisions. FIN>