

Vente à la découpe : le coup de frein

La nouvelle réglementation devrait rendre plus difficile la vente en bloc. Afin de poursuivre leurs cessions, les grands propriétaires pourraient changer de stratégie et passer directement par l'étape de la vente au détail.

LAURENCE BOCCARA

Dans quelques semaines, la proposition de loi du député Martine Aurillac (UMP) sera examinée par le Sénat. Adopté le 16 juin par l'Assemblée nationale, ce texte vise à renforcer le droit de préemption des locataires en cas de vente en bloc de leur immeuble. Si cette disposition est votée, le propriétaire du bien devra, dès la première vente en bloc, informer les locataires des conditions de cession de leur appartement et leur proposer d'acquiescer leur logement au « prix de gros ». Toutefois, ce droit de préemption ne s'exercera pas si le nouvel acquéreur s'engage à « maintenir le statut locatif de l'immeuble pendant au moins six ans ». « Ce texte vise à empêcher les ventes en bloc en cascade et donc à limiter la spéculation réalisée au dépend des locataires », commente Martine Aurillac, député du 7^e arrondissement de Paris.

La proposition suscite diverses réactions parmi les acteurs du secteur. « Cette nouvelle disposition ne devrait pas bouleverser la donne. Cela fait déjà plusieurs années que les réglementations s'empilent et à chaque fois le marché s'adapte », estime Carl Delattre, directeur général de Locare, filiale de commercialisation du groupe Gecina. « Il est encore trop tôt pour dire si cela va changer », lance Dominique Engrand, directeur des investissements résidentiels chez CB Richard Ellis Bourdais. « Quelques découpeurs réfléchissent davantage avant de s'engager sur les dossiers. Certains ont choisi le statu quo jusqu'à la rentrée afin de savoir quel sera le contenu de cette nouvelle loi », signale Thierry Smadja, directeur délégué de Nexity-Saggel. « Une chose est sûre, les procédures de vente vont à terme devenir complexes. En outre, le patrimoine sera moins liquide qu'il ne l'est aujourd'hui, il va donc se dévaloriser », anticipe un assureur. Certains professionnels parlent déjà de « décote Aurillac ».

« Si cette réglementation s'applique, elle ne devrait pas stopper le mouvement de retrait des investisseurs institutionnels de l'immobilier d'habitation. Certaines sociétés vont poursuivre leurs cessions d'actifs en prenant soin d'éviter l'étape de la vente en bloc, qui va être encadrée d'ici peu », explique Jean-Louis Brunet, directeur général de Groupama Immobilier. Beaucoup redoutent que cela ne dissuade les investisseurs étrangers, très actifs dans ce type de ventes. « Au lieu de ralentir les cessions et stopper la réduction du parc locatif, cette mesure va freiner les grands acheteurs, c'est-à-dire non seulement les fonds étrangers mais aussi les zinzins traditionnels qui pensaient à nouveau investir dans la pierre », juge Stéphane Imowicz, PDG d'Ad Valorem, qui évoque un « effet pervers ». « Les quelques assureurs et mutuelles qui avaient des velléités de placer à nouveau des fonds dans le logement sont désormais sur la défensive. Ils se rendent compte qu'ils ne pourront plus sortir de ce placement comme bon leur semble », renchérit Stéphane Imowicz. Bon nombre de vendeurs dénoncent à ce titre une atteinte à leur droit de propriété. « Un tel formalisme de vente a de fortes chances de décourager les acheteurs », résume Joëlle Chauvin, directeur immobilier d'Aviva France.



Adopté le 16 juin par l'Assemblée nationale, un texte vise à renforcer le droit de préemption des locataires en cas de vente en bloc de leur immeuble.

La « Royal Institution of Chartered Surveyors » (RICS), un organisme international destiné à promouvoir et développer les professions de l'immobilier, a pris position en juillet dernier sur le sujet, jugeant qu'« avec cette proposition, le locataire voit entrer dans son patrimoine un bien qu'il aura la liberté de négocier immédiatement avec une sensible plus-value égale à la différence entre la valeur au détail et la valeur d'achat en gros ». La loi ne ferait donc que déplacer le problème. « La spéculation éventuelle va changer de mains, passant des fonds étrangers aux particuliers », ajoute un observateur. « Par analogie avec ce qui a été prévu pour le système de stock-options ou les actions vendues avec décote, on pourrait instituer dans ce cas l'interdiction de revendre l'appartement avant un délai de cinq ans, sauf à supporter une taxation de 80 % sur les plus-values réalisées », propose la RICS.

Vers la fin de la vente en bloc ?

La vente à la découpe telle qu'elle se pratique aujourd'hui met en scène trois acteurs : des propriétaires, le plus souvent des investisseurs institutionnels représentés par des compagnies d'assurances, des mutuelles, des caisses de retraite et des foncières ; des opérateurs ou découpeurs comme les fonds anglo-saxons tels que Westbrook, Fortress, Cargill ou Carlyle, qui achètent en

bloc des immeubles pour les revendre au détail à court terme. Enfin, dernier maillon de la chaîne, des commercialisateurs comme Ad Valorem, Saggel-Nexity, CB Richard Ellis Bourdais et Guy Neplaz Conseil, qui se chargent de vendre les programmes immobiliers auprès d'une clientèle de particuliers. Ce ménage à trois fonctionne bien depuis 2000.

A l'avenir, les dossiers devraient se monter d'une autre façon. « Jusqu'à présent, la majorité de nos clients cibles étaient des découpeurs, maintenant ce sont des caisses de retraite et des assureurs », note Dominique Engrand. Se priver de la vente en bloc va-t-il gêner les vendeurs ? « Ce moyen de cession a certes l'avantage d'être plus rapide qu'une vente d'un immeuble au détail, soit appartement par appartement », souligne Jean-Paul Leleu, directeur associé au département Pier France de CB Richard Ellis Bourdais. « Un dossier de vente en bloc se monte en l'espace de neuf mois et permet d'empocher du cash plus vite. En revanche, la durée de commercialisation d'une vente au détail dure plusieurs années. Ainsi, pour engranger le montant de plus-values souhaité, nous mettrons trois fois plus de temps qu'avant. Nous n'hésiterons donc pas à céder trois immeubles au lieu d'un seul pour atteindre notre objectif », prévoit Jean-Louis Brunet. « Une telle régle-

mentation ne pourra jamais empêcher un propriétaire de vendre au fil de l'eau au fur et à mesure des échéances des baux, au terme de l'engagement de six ans de maintenir sous statut locatif », souligne Jean-Michel Pinton, directeur adjoint en charge des affaires économiques et financières à la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA). Réglementation ou pas, les ventes massives des actifs immobiliers devraient donc se poursuivre.

« D'ici à cinq ans, nous allons réduire de 20 % notre patrimoine résidentiel », annonce Joaquim Rivero Valcarce, président de Metrovacesa, le groupe immobilier espagnol devenu l'actionnaire majoritaire de la foncière Gecina. « Pour atteindre notre objectif, nous vendrons en priorité les petits immeubles avec de faibles revenus, et nous procéderons à des cessions, appartement par appartement ». « Loi ou pas, les achats et les cessions d'actifs immobiliers font partie de la respiration naturelle d'un patrimoine », explique Henry Buzy-Cazaux. « C'est un mode d'arbitrage que les propriétaires ont toujours utilisé pour optimiser leur portefeuille ». A moyen terme, le stock de biens vendus à la découpe ne devrait pas s'épuiser. « Dans les années à venir, les SCPI Méhaignerie arriveront à échéance et mettront leurs biens locatifs sur le marché. Quant à l'externalisation de l'immobilier par

de grands groupes nationaux, elle devrait se poursuivre », prévoit Guy Neplaz, dirigeant de Guy Neplaz Conseil.

Accord signé le 27 juin

Pour tenter d'endiguer le flux des ventes à la découpe dans la capitale et « de préserver la mixité sociale », la mairie de Paris a signé, le 27 juin, un accord avec la Foncière Logement, association gérée paritairement par les partenaires sociaux du 1^{er} logement. Dans le cadre d'une « concertation au cas par cas », ces deux opérateurs se porteront acquéreurs d'immeubles vendus en lot par lot où logent des salariés. Ils achèteront l'immeuble entier s'il est occupé au moins à 75 % par des ménages locataires éligibles au 1^{er} logement. Ils acquerront à l'unité les appartements de ménages éligibles au 1^{er} logement dans l'incapacité de devenir propriétaires du bien qu'ils occupent. « Chaque année, la mairie et la Foncière arrêteront une enveloppe annuelle consacrée à ses opérations. En 2005, elle avoisine 150 millions d'euros », précise Jean-Yves Mano, l'adjoint au maire chargé du logement, qui affirme que « la municipalité ne laissera pas faire un second Westbrook », référence au parc résidentiel parisien cédé par Gecina à ce fonds anglo-saxon qui a exacerbé la colère des associations de locataires depuis dix-huit mois.

L'hiver dernier, le débat sur les

ventes à la découpe a atteint son paroxysme devenant à la fois un sujet polémique, politique et médiatique. Pourtant ce phénomène n'est pas nouveau. Déjà, dès le milieu des années 1990 en plein marasme immobilier, les banques ont commencé à toiletter leur patrimoine, se séparant des actifs dépréciés qui plombaient leurs comptes. « Il s'agissait au départ de se défaire de biens qui avaient du mal à se vendre, situés en province ou en périphérie des grandes villes. Ces actifs étaient de standing de moyenne gamme, notamment des résidences des années 1960 », se souvient Guy Néplaz, qui démarrait alors son activité de vente à la découpe. « En 1996, les fonds étrangers étaient les seuls à acheter à bas prix ce type de biens et personne n'y trouvait à redire », relève Stéphane Imowicz.

A partir de 2000, la remontée des prix a fait baisser les rendements locatifs. Du coup, d'autres grands propriétaires immobiliers sont entrés dans la danse, commençant à se séparer de leurs immeubles sans cachet puis de leurs « bijoux de famille », les immeubles de haut standing situés dans les quartiers résidentiels de la capitale. « Ce mouvement s'est amplifié avec la chute des marchés boursiers après 2001. Les compagnies d'assurance-vie ayant besoin d'empocher les plus-values immobilières pour compenser leurs contre-performances en Bourse », rappelle un observateur. Entre 2001 et 2003, les sociétés foncières propriétaires d'appartements en location en ont vendu à Paris plus de 11.000. Le parc immobilier des compagnies d'assurances adhérentes à la FFSA s'est contracté de 48 % entre 1992 et 2004 pour ne plus compter que 52.000 logements.

Un phénomène européen

Malgré la récente polémique, le nombre des ventes en lot par lot par rapport à l'ensemble du marché demeure assez faible. Selon une étude de la Chambre des notaires de Paris, 6.378 transactions de ce genre ont été enregistrées en 2004, soit 15 % de ventes totales du marché parisien. L'année passée n'a d'ailleurs pas constitué un record, qui date de 1998. A cette époque, plus de 7.000 lots ont été vendus dans la capitale, représentant 20 % des ventes totales. « A ce moment-là, cela n'a pas fait autant de vagues, mais il est vrai que les prix étaient bien moins élevés qu'aujourd'hui », commente un agent immobilier.

Les ventes en lot par lot se répartissent pour un tiers entre des acheteurs qui sont des locataires en place, pour un tiers des investisseurs qui deviennent propriétaires d'un lot occupé, le solde étant constitué d'acquéreurs de lots vacants. « Les deux premières catégories obtiennent respectivement une décote moyenne comprise entre 3 et 12 % et 8 et 10 %. La réduction du prix dépend de l'ancienneté du locataire, de la nature et de la durée du bail restant à courir. En revanche, la dernière catégorie paie le prix du marché, ni plus ni moins », souligne Jean-Paul Leleu.

« Avec le rachat de sociétés françaises par des groupes immobiliers européens, je pense que, d'ici à quelques années, les arbitrages ne se réaliseront plus au niveau national mais à l'échelle des pays de la communauté. Par exemple, les foncières choisiront d'investir dans les bureaux en France, dans du logement en Allemagne et dans l'immobilier commercial ailleurs », prédit Stéphane Imowicz. « S'ils n'arrivent plus à faire de la vente en bloc en France, les groupes iront le faire dans d'autres pays », confirme Henry Buzy-Cazaux.

L'extension attendue de l'« accord 16 mars 2005 »

La proposition de loi Aurillac comprend un second volet qui fait moins de vagues que celui du droit de préemption des locataires. Il prévoit d'étendre par décret les accords collectifs du 16 mars 2005 concernant les ventes à la découpe. Négocié dans le cadre de la Commission nationale de conciliation et accepté par 5 représentants de bailleurs (1) et 2 associations de consommateurs (2) sur 5, l'accord du 16 mars 2005 est pour l'instant applicable par ces seuls signataires. Une extension par décret concernerait tous les acteurs de ce secteur.

Les nouvelles règles du jeu instituent une meilleure protection du

locataire. Désormais, en cas de congé pour vente, trois critères sont pris en compte : l'ancienneté, les ressources et l'âge de ce dernier. Ainsi, si l'arrivée dans les lieux de l'occupant est supérieure à six ans – à la date de l'offre de vente –, le bail sera prorogé à raison d'un mois par année d'ancienneté. Une offre de relogement sera prévue à condition que les revenus du locataire soient inférieurs à 100 % du plafond PLI, soit pour un foyer de quatre personnes 65.800 euros par an. Enfin, si le locataire est âgé de plus de 70 ans à l'expiration du bail, son contrat de location sera obligatoirement renouvelé sauf s'il est

assujéti à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) et si son état de santé ne lui permet pas un déménagement.

Les familles ayant des enfants scolarisés bénéficient d'un bail prorogé jusqu'à la fin de l'année scolaire. Un locataire qui ne peut acquiescer son logement malgré la décote peut en faire profiter, aux mêmes conditions de prix, son partenaire pacé ou son concubin vivant avec lui depuis au moins un an à la date de l'offre de vente. « Il peut également le proposer à des parents proches comme les ascendants et les descendants », note Thierry Smadja, directeur délégué de Ne-

xity-Saggel. En cas de non-respect de ces obligations, une amende est prévue d'un montant de 10.000 euros par logement concerné.

(1) Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA), Fédération des sociétés immobilières et foncières (FSIF), Association des propriétaires sociaux, Fédération des sociétés d'économie mixte et Icade Patrimoine.
(2) Confédération de la consommation de logement et du cadre de vie (CLCV) et l'association Force ouvrière consommation.

L. B.