

Le Figaro

À vendre : 110 immeubles, 5 milliards, New York City

New York GUILLEMETTE FAURE.

Publié le 01 septembre 2006

Actualisé le 01 septembre 2006 : 08h00



ZOOM 

L'offre émane de l'assureur américain Metropolitan Life (MetLife) qui envisage de vendre les complexes de Stuyvesant Town et Peter Cooper Village. (AP).

Tout un quartier de Manhattan est mis en vente, soit 11 000 appartements.

À VENDRE 110 immeubles sur 30 hectares avec parcs et jardins à Manhattan. L'offre inédite émane de l'assureur américain Metropolitan Life (MetLife), qui envisage de vendre les complexes de Stuyvesant Town et Peter Cooper Village, des ensembles d'immeuble de brique rouge qui occupent

l'équivalent de dix pâtés de maison, entre la Première Avenue et l'East River. « *C'est un des endroits les plus intéressants de New York* », souligne Kenneth Patton, doyen du Real Estate Institute de New York University, « *il a la tranquillité d'un parc et le meilleur de l'activité de la ville à proximité* » : les 11 000 appartements jouxtent les quartiers en vogue de Gramercy et de l'East Village.

D'après le *New York Times*, MetLife en demande 5 milliards de dollars, une somme que l'assureur refuse de confirmer. La compagnie d'assurance vient d'engager un agent chargé de gérer la transaction, qui enregistre déjà les premières offres, parmi lesquelles des investisseurs étrangers, des fonds de pension et des banques d'investissements.

Plan de conversion Au Real Estate Institute, Kenneth Patton ne s'attend pas à des surenchères de prix délirantes. « *L'acheteur ne pourra pas expulser les occupants des lieux.* » Ce sont des locataires particuliers. « *Les deux ensembles ont été construits il y a une soixantaine d'années pour le retour des anciens combattants de la Seconde Guerre mondiale* », raconte James Sanders, architecte historien. « *À l'époque déjà, se posait la question du logement des classes moyennes.* » Robert Moses, responsable des parcs et de l'urbanisme de New York, un Haussmann new-yorkais, fait alors pression sur MetLife pour que l'entreprise achète et construise l'ensemble avec l'aide de la ville.

Initialement réservés aux couples mariés et blancs, les deux complexes deviennent une enclave pour les classes moyennes à New York. Ils le sont restés grâce à des loyers contrôlés, à environ la moitié des prix du marché. MetLife tente de faire sortir les appartements de ce régime au fil des départs des locataires, mais plus de deux locataires sur trois ont encore droit aux loyers modérés.

« *Les gens qui vivent aujourd'hui à Stuyvesant Town et Cooper Village préfèrent louer qu'acheter, ce qui explique qu'au fil des années ils ne soient pas partis acheter en banlieue. Dans quelles conditions et dans quels délais partiront-ils ?* » fait valoir Kenneth Patton qui a participé à la vente d'un autre complexe

de MetLife dans le Bronx. *« Le joker pour un acheteur c'est le temps. Il devra offrir un plan de conversion respectant les lois de la ville. C'est un processus juridique compliqué »* . Selon lui, *« les acheteurs potentiels se présenteront vraisemblablement en partenariat avec des entreprises new-yorkaises spécialistes de ce type de conversion. »* MetLife a indiqué qu'elle ne vendrait que si elle trouvait un acquéreur à bon prix. Elle l'a déjà fait l'an dernier en se séparant de l'ancien Pan Am Building de Park Avenue et de son bâtiment du 1, Madison Avenue pour 2,6 milliards de dollars.