

VENTES A LA DECOUPE :

BILAN DE L'ADIL 75

Au cours de l'année 2004, nous avons constaté en analysant nos consultations, une demande croissante de renseignements relatifs à des congés pour vente donnés, plus spécifiquement, dans le cadre de "ventes à la découpe". Cette pratique consiste pour les institutionnels et marchands de biens à vendre, appartement par appartement, des immeubles locatifs.

Ce constat ne nous a pas surpris compte tenu des ventes massives opérées par les investisseurs institutionnels.

Leur désengagement a provoqué le désarroi de leurs locataires qui, conscients des prix actuels du marché immobilier, craignent de ne pouvoir acheter et de se trouver dans l'obligation de quitter les lieux à l'expiration de leur bail.

Compte tenu de l'ampleur du phénomène, il nous est apparu opportun de mener une enquête auprès de nos consultants confrontés à cette situation.

Nous avons réalisé cette étude à partir de données relevées au cours de 325 entretiens. Outre les locataires réellement concernés par la mise en vente de leur logement, nous recevons de plus en plus de locataires qui viennent à titre préventif s'informer sur leurs droits. Bien qu'aucune menace ne pèse immédiatement sur leur statut locatif, ils se sentent fragilisés en raison des ventes massives qui n'épargnent aucun arrondissement et s'étendent à la petite couronne.

Outre son action d'information, l'ADIL 75 s'est mobilisée pour examiner le profil des locataires concernés, la nature et la localisation des immeubles en cause ainsi que les conditions de vente.

Après ce constat, le rôle de l'ADIL et ses différentes actions d'information auprès des locataires concernés seront détaillés.

Un commentaire des textes figure à la fin de l'enquête.

1 – BILAN DE L'ADIL 75

Nous avons centré le questionnaire de notre enquête sur les biens concernés et les conditions de vente, mais surtout sur les personnes et les protections dont elles disposent. Nous nous sommes également intéressés au statut des bailleurs et au respect du formalisme.

Ce constat a été réalisé en amont sur la base des consultations de locataires, nous ne pouvons vous en dire plus sur le déroulement réel de l'opération. Nous ne pouvons effectuer de suivi auprès de nos interlocuteurs qui prennent ensuite contact avec des associations de défense des locataires.

A) LES BIENS CONCERNES

✓ Leur situation géographique : une généralisation

Tous les arrondissements parisiens sont touchés par le phénomène ainsi que des communes de la Petite Couronne.

*Il est à noter cependant que d'après nos questionnaires, les arrondissements **les plus concernés** sont les 3^{ème}, 6^{ème}, 7^{ème}, 8^{ème}, 9^{ème}, 13^{ème}, 14^{ème}, 16^{ème}, et 17^{ème} arrondissements où les institutionnels sont détenteurs d'un patrimoine important d'immeubles haussmanniens de grand standing.*

Notons également un développement important ces derniers mois de ventes dans le 15^{ème} arrondissement d'immeubles des années 1970.

Sont également touchés dans des proportions moindres les 1^{er}, 4^{ème}, 5^{ème}, 12^{ème} et 19^{ème} arrondissements.

✓ Le type de logement

Les congés pour vente concernent essentiellement les ventes d'appartements : 98 %. Il est à noter la vente de quelques chambres de service.

✓ **La surface et le nombre de pièces**

La surface moyenne des appartements vendus est de 69 m² :

30 % ont une surface comprise entre 0 et 40 m²,

25 % ont une surface comprise entre 40 et 60 m²,

10 % ont une surface comprise entre 60 et 80 m²,

17 % ont une surface comprise entre 80 et 100 m²,

18 % au-delà.

Les appartements vendus sont essentiellement des trois pièces et des grands appartements.

Ces chiffres rejoignent les observations de la

Chambre des Notaires - Etude réalisée en avril 2004

✓ **La date de construction**

63 % des appartements vendus ont été construits avant 1948.

37 % des appartements vendus ont été construits après 1948 dont un bon nombre d'immeubles ont été réalisés dans les années 1970-1980 pour répondre à la politique d'investissement des institutionnels.

✓ **Le standing du logement**

Les biens vendus sont pour 85 % de bon standing et pour 15 % de standing moyen.

L'ensemble de ces biens dispose de tout le confort y compris les quelques chambres de service qui par conséquent respectent les normes d'habitabilité prescrites par le décret du 30 janvier 2002 sur les logements décents.

B) LES CONDITIONS DE LA VENTE

✓ **La période de vente**

Les biens proposés à la vente en cours de bail représentent 66 % des propositions.

Les biens proposés à la vente au terme du bail représentent 34 % des propositions.

✓ **Le prix**

Le prix moyen est de 5 165 €/m², constat supérieur au prix observé par la Chambre des Notaires – 4 587 €/m² toutes ventes confondues (4^{ème} trimestre 2004).

Ce prix se rapproche davantage de la moyenne observée sur le marché des ventes aux enchères (marché qui a l'avantage de relater les prix en temps réel : 5 400 €/m² pour l'année 2004).

Pour les statistiques spécifiques aux ventes à la découpe, les Notaires observent un prix moyen inférieur à celui de l'ensemble des transactions, variant de 3 713 €/m² à 4 381 €/m² selon que les biens sont vendus libres ou occupés. Cet important écart avec les observations de l'ADIL 75 n'est pas surprenant, les entretiens étant souvent préalables à toutes négociations.

En fonction des statistiques 2005, nous pourrions vérifier le bien fondé des décotes et revoir si les prix de ce marché sont réellement inférieurs à ceux des autres transactions.

Les notaires rappellent dans leur étude que sur les dix dernières années, les prix des immeubles vendus ont toujours été inférieurs au prix moyen du marché.

✓ **Les décotes**

Dans le cadre des ventes à la découpe, il est souvent proposé au locataire une décote. Les décotes oscillent pour la plupart entre 10 et 15 %. Pour quelques locataires, nous avons observé des décotes allant jusqu'à 20 à 25 %.

Le montant proposé varie selon la durée du bail restant à courir et le régime juridique de la location (89 % des logements vendus sont soumis au régime juridique de droit commun, 8 % sont soumis à la loi du 1^{er} septembre 1948).

Nous n'avons pas rencontré de locataires se voyant proposer une indemnité de départ contrairement aux pratiques marchands de biens des années 1990.

C) LE PROFIL DES LOCATAIRES

✓ **Age des locataires et composition familiale**

30 % des locataires ont plus de 70 ans,

71 % des personnes concernées sont des célibataires ou des couples sans enfant.

*L'âge et la composition familiale sont en adéquation avec **la durée d'occupation supérieure à 10 ans dans la plupart des cas.***

✓ **Ressources mensuelles des occupants**

34 % des locataires ont des revenus inférieurs à 1 500 €. Parmi ces personnes, 22 % sont seules,

32 % des locataires ont des revenus situés entre 1 500 et 3 000 €. Cette catégorie est majoritairement représentée par des couples sans enfant,

20 % des locataires ont des revenus situés entre 3 000 et 4 000 €,

14 % des locataires ont des revenus supérieurs à 4 000 €.

✓ **Protections légales**

D'après nos analyses, la quasi totalité de nos consultants serait protégée à raison de l'âge ou des ressources (ressources mensuelles selon les plafonds PLI 3 539 € mensuels pour une personne et 5 289 € mensuels pour deux personnes), ceci dans le cadre du nouvel accord collectif du 16 mars 2005.

✓ **Projet des locataires**

44 % des locataires souhaitent acheter leur logement,

33 % ne peuvent pas acheter pour des raisons financières (en raison de leur situation personnelle et des conditions actuelles du marché, l'âge des locataires contribue pour beaucoup aux difficultés d'obtenir des prêts),

23 % souhaitent rester dans les lieux en tant que locataires.

D) LES BAILLEURS

✓ **Statut des bailleurs**

Les ventes proposées par les bailleurs personnes morales sont le fait de :

- . 50 % d'institutionnels,
- . 38 % de marchands de biens,
- . 12 % de SEM et autres.

✓ **Respect par les bailleurs de la procédure**

88 % des bailleurs respectent la procédure d'information, mais plus de 67 % de locataires estiment que cette phase d'information n'est pas présentée clairement. Aux dires de nos consultants, la réunion d'information rendue obligatoire par l'accord collectif de 1998 relève plus d'une démarche commerciale pour les inciter à acheter leur logement.

Le déroulement de l'opération semble conforme aux règles de protection édictées par les textes actuels.

Rares sont les bailleurs qui proposent une solution de relogement : seuls 3 % des locataires se sont vus notifier une offre de relogement. Ce constat nous laisse perplexe car il est clair que les locataires ne sont pas pour autant maintenus dans les lieux.

2 – LE ROLE DE L'ADIL 75

✓ **Une mission d'information auprès des locataires :**

L'ADIL 75 vérifie que l'ensemble de la procédure est respecté :

1 – L'information préalable.

2 – La situation juridique du locataire :

- Ses droits si l'offre de vente lui parvient en cours de bail.
- Ses droits s'il reçoit un congé vente pour le terme de son contrat.

En fonction des souhaits du locataire, l'ADIL 75 examine dans un premier temps, les possibilités d'accession en établissant un **plan de financement et en mobilisant, si possible, le Prêt Paris Logement et le Prêt à Taux Zéro de l'Etat**. Si le locataire ne souhaite pas ou ne peut pas acheter, les conseillers l'informent sur les dispositifs de protection renforcée prévus par l'accord collectif du 9 juin 1998 (rendu obligatoire et étendu à tous les bailleurs mettant en vente plus de 10 logements dans un même immeuble par le décret du 22 juillet 1999).

Pour accompagner cette information, l'ADIL 75 a mis en place une fiche spécifique qu'elle entend diffuser le plus largement possible.

Cette fiche a été adressée à tous les Maires d'arrondissement.

Le rôle de l'ADIL est une mission d'information, en aucun cas nous ne pouvons aller au-delà. Lorsque les locataires souhaitent organiser leur défense individuellement ou collectivement nous les orientons sur les associations de défense des locataires dont les actions sont plus appropriées.

✓ **Actions diverses**

. Participation de l'ADIL 75, à l'invitation de l'ANIL, au groupe de travail de la Commission Nationale de Concertation chargée de mettre en place l'accord.

. Intervention du Président de l'ADIL 75 à la Chambre des Notaires dans le cadre de sa réunion annuelle sur la présentation du marché immobilier :

Les notaires, à cette occasion, ont présenté une étude sur les ventes à la découpe et ont organisé un débat sur ce thème.

. Réunion d'information en mairie du 9^{ème} arrondissement : cette réunion devrait être suivie prochainement de permanences spécifiques à la demande des élus de l'arrondissement.

3 – UN POINT SUR LES TEXTES APPLICABLES AUX VENTES PAR LOT

• **L'accord collectif du 9 juin 1998**

Un accord collectif a été conclu le 9 juin 1998 entre associations de locataires et représentants de propriétaires, rendu obligatoire par un décret du 22 juillet 1999 puis étendu à tous les bailleurs personnes morales par le biais de la Loi Solidarité et Renouvellement Urbains du 13 décembre 2000.

Ce dispositif s'applique lorsque plus de dix logements sont mis en vente par des bailleurs appartenant au secteur II et III dans un ensemble immobilier dont ils sont propriétaires.

Le secteur II regroupe les logements des SEM, des sociétés immobilières à participation majoritaire de la Caisse des Dépôts et Consignations, des collectivités publiques, des sociétés filiales d'un organisme collecteur du 1 % Logement et des filiales de ces organismes.

Le secteur III comprend les logements des entreprises d'assurance, des établissements de crédit, des sociétés immobilières, conventionnées et des sociétés immobilières d'investissement et des filiales de ces organismes.

⇒ Avant la conclusion de cet accord, les seules dispositions applicables étaient contenues dans l'article 10 de la loi du 31 décembre 1975 applicable à la première vente suivant la mise en copropriété d'un immeuble ainsi que dans l'article 15-2 de la loi du 6 juillet 1989 qui offre une protection au terme du bail (voir en annexe le contenu de ces 2 textes).

Cet accord collectif s'articule autour de 2 axes :

- une procédure d'information,*
- des mesures protectrices.*

A) Une procédure d'information

Le bailleur doit avant tout congé, organiser une réunion d'information au cours de laquelle il indique les modalités de la vente et donne des informations sur les règles de fonctionnement de la copropriété, les conditions de crédit, l'état de l'immeuble...

Une concertation avec les associations de locataires si elles existent doit être organisée.

Le bailleur doit respecter un délai de trois mois avant d'adresser une offre de vente au locataire, puis éventuellement un congé.

B) Les mesures protectrices

Les mesures protectrices de cet accord s'articulent autour du renouvellement du bail, du relogement et d'une prorogation éventuelle du bail.

⇒ **Le renouvellement du bail des locataires en situation difficile.**

Lorsqu'un locataire ne peut se porter acquéreur de son logement et qu'il ne peut déménager en raison de son âge supérieur à 70 ans, de son état de santé présentant un caractère de gravité reconnue, d'un handicap physique, d'une dépendance psychologique établie ou de sa situation dûment justifiée, son bail est renouvelé.

⇒ **Une proposition de relogement** offerte à tous les locataires dont les ressources sont inférieures à 80 % du plafond PLI.

Le relogement proposé doit être compatible avec les besoins du locataire et doit être situé dans une commune ou quartier voisin....

⇒ **Une prorogation du bail** pour une durée limitée.

Lorsque la situation du locataire justifie que son bail dont la durée restante est inférieure à trente mois, à la date de l'offre de vente, il peut bénéficier d'une prorogation de son droit d'occupation pour un maximum de 30 mois.

Cette demande peut être présentée lorsque l'obtention d'un prêt, la vente d'un bien immobilier, le départ à la retraite, une mutation professionnelle ou tout autre circonstance dûment justifiée nécessite un délai supplémentaire.

Possibilité pour le locataire qui ne peut se porter acquéreur de proposer un ascendant, descendant ou un concubin notoire.

- **L'accord collectif du 16 mars 2005**

Les signataires en sont les organisations nationales représentant les bailleurs FSIF – FFSA – APS – ICADE – SEM et deux associations de locataires la CLCV et l'AFOC.

Trois organisations de locataires la CNL, la CGL et la CSF s'étant opposées à son extension par décret, cet accord a une portée limitée puisque applicable aux seuls signataires. Cet accord s'applique lorsque plus de dix logements libres ou occupés sont mis en vente.

A) Procédure d'information

Elle est renforcée, dorénavant la réunion d'information des locataires doit être annoncée par courrier et aussi par voie d'affichage.

Les règles générales de la copropriété sont précisées.

B) Mesures protectrices

Une prorogation de la durée du bail pour les locataires qui sont l'objet d'un congé dans le cadre d'une vente en bloc, avec des protections graduées suivant leur situation.

. Locataires occupant le logement depuis plus de 6 ans : prorogation à raison d'un mois par année d'ancienneté dans la limite de 30 mois.

. Prorogation jusqu'à la fin de l'année scolaire pour les locataires ayant à charge des enfants scolarisés.

. Locataire âgé de plus de 70 ans à la date d'expiration de son bail : bail renouvelé de plein droit à condition qu'il ne soit pas assujéti à l'ISF.

. Locataire qui ne peut se porter acquéreur dont les ressources sont < 100 % plafond PLI (contre 80 % antérieurement) : obligation d'une proposition de relogement, à défaut le bail se poursuit.

. Possibilité pour le locataire qui ne peut se porter acquéreur de proposer un ascendant, descendant, concubin ou partenaire pacsé.

. Locataire qui ne peut se porter acquéreur et ne peut déménager en raison de son état de santé reconnu médicalement : son bail est renouvelé de plein droit.

Le non respect des dispositions énumérées ci-dessus entraîne la nullité du congé pour vente.

✓ L'amendement de Patrick BLOCHE adopté dans la loi de finances 2005

Le délai dont dispose les marchands de biens pour revendre les immeubles est réduit de 4 ans à 2 ans pour bénéficier de l'exonération des droits d'enregistrement. Cette mesure vise à modérer la flambée spéculative.

✓ L'arrêté municipal de la Ville de Paris du 21 avril 2005

Cet arrêté précise les informations que doivent transmettre à la Ville les responsables de ventes à la découpe.

Il s'agit, pour l'essentiel, des informations dues aux locataires au titre des deux accords collectifs :

. Les phases de l'opération commerciale, ainsi que les prix moyens au m² et les critères de différenciation de prix entre les logements,

. les avantages accordés en fonction de l'ancienneté et de la durée du bail et les possibilités de relogement dans le parc du bailleur,

*. le descriptif de l'immeuble, les diagnostics et bilans techniques, les travaux réalisés dans les parties communes les cinq dernières années et leur coût,
. le descriptif de division par lots et le futur règlement de copropriété,
. l'état d'occupation de l'immeuble et le prix de chaque logement,
. la durée résiduelle de chaque bail, la liste des baux renouvelés et les ménages ayant droit à une proposition de relogement...*

Ces informations permettront à la Ville de mesurer les conséquences sociales et urbaines de chaque opération en vue d'une éventuelle intervention.

Outre ces textes, les propositions de lois émanant de parlementaires de toutes tendances ont fleuri. Nous attendons donc les prochaines mesures législatives en la matière.

CONCLUSION

Il est probable que la progression des ventes à la découpe constatée en 2004 se poursuive en 2005, voire sur les 3 prochaines années. Les foncières ou compagnies d'assurance ont un stock de logements dont la détention est loin d'être essentielle à leur activité. La logique des institutionnels, c'est-à-dire la réalisation de leurs actifs, reste la même.

Il est donc essentiel de sauvegarder les intérêts des locataires qui souhaitent se maintenir, de favoriser l'accession de ceux qui peuvent acheter en modulant les termes de l'acquisition de manière à ce qu'elle se réalise, non à un moment imposé mais choisi par le locataire.

La protection des locataires contenue dans les accords perd toute sa portée lorsque le bien est vendu à un particulier susceptible de le reprendre pour son usage personnel.

Seules s'appliquent dans ce cas, les protections de la loi du 6 juillet 1989 (locataires de plus de 70 ans dont les ressources n'excèdent pas une fois et demi le SMIC).

Il appartient enfin, face à ce vaste mouvement, de préserver le parc locatif privé qui ne sera plus celui des institutionnels mais qui sera détenu par des personnes physiques.

La mise en place d'un dispositif fiscal incitatif, en contrepartie par exemple d'un bail de 9 ans permettrait de conjuguer protection des locataires et développement du parc privé.

Il est à noter également qu'il conviendrait de mettre au programme des réformes législatives en ce domaine, la moralisation de la profession de marchands de biens.

Cette progression massive de ventes à la découpe ne doit pas avoir pour but d'évincer la population intermédiaire essentiellement concernée. Si le phénomène ne peut être endigué, il appartient aux pouvoirs publics de préserver les intérêts en cause.

Nous ne pourrions conclure cette étude sans évoquer l'augmentation des congés vente émanant des bailleurs personnes physiques contribuant aussi à la diminution du parc locatif privé.