



# ***ACTION***

# ***LOGEMENT***

# ***VAL DE MARNE***



## **Ventes à la Découpe**



## **Dur de suivre pour les locataires**

### ***Sommaire :***

L'édito : Du nouveau pour les charges de Gardiennage *Page 2*

Le dossier du mois : Vente à la Découpe *Page 3.4.5*

Infos conso - logement : Vente d'immeuble *Page 6.7*



## ***Projet de modification de la récupération des charges gardiennage***

Le ministère a reçu les 5 associations nationales représentatives des habitants, puis lors d'une seconde réunion, l'ensemble des acteurs du logement (associations, bailleurs, administrateurs de biens, syndicats,...) pour nous faire part du projet de décret.

L'obligation de devoir effectuer simultanément et exclusivement des tâches de nettoyage et de sortie des rejets pour pouvoir récupérer 75% des dépenses de gardiennage, tomberait. A la place nous aurions une récupération à :

- 75 % lorsque le gardien ou le concierge d'un immeuble ou d'un groupe d'immeubles assure, conformément à son contrat de travail, l'entretien des parties communes et l'élimination des rejets, y compris lorsqu'un tiers intervient pendant les repos hebdomadaires et les congés prévus dans les clauses de son contrat de travail, ainsi qu'en cas de force majeure, d'arrêt de travail ou en raison de l'impossibilité matérielle ou physique pour le gardien ou le concierge d'effectuer seul les deux tâches.

-40% lorsque le gardien ou le concierge n'assure, conformément à son contrat de travail, que l'une ou l'autre des deux tâches, y compris lorsqu'un tiers intervient pendant le repos hebdomadaires et les congés prévus dans les clauses de son contrat de travail, ainsi qu'en cas de force majeure, d'arrêt de travail ou en raison de l'impossibilité matérielle ou physique pour le gardien ou le concierge d'effectuer seul cette tâche. Auparavant, la récupération était impossible dans ce cas.

D'autre part, un ménage de gardien ou de concierges qui assure l'entretien des parties communes et l'élimination des rejets est assimilé à un personnel unique. Cette disposition n'existait pas auparavant et la récupération était donc impossible dans ce cas.

Enfin, le personnel dit «d'encadrement technique» qui contrôle le gardien, le concierge ou l'employé d'immeuble» serait récupéré à hauteur de 10%. Auparavant, cette récupération était impossible.

Conclusion: les locataires vont payer plus pour des services inchangés.



Le temps de la réponse militante va donc devoir s'organiser.



### *Ventes à la découpe, Icade revient sur ses promesses*

#### ***Icade en pleine manœuvres peu honnêtes***

Pas de vente, pas de travaux ! La réponse adressée par le Directeur du pôle Foncière Logement de la société Icade aux locataires de la tour de dix-huit étages, située au 7, rue Jean-Macé à Fontenay--sous-Bois, suscite colère et incompréhension chez ces derniers. Car l'état du bâtiment (notamment étanchéité et tuyauterie) inquiète les locataires. C'est le 1er avril 2008 qu'Icade leur a communiqué son projet de mise en vente de leur immeuble, appartement par appartement.

Le directeur du pôle Foncière Logement d'Icade précise que: chaque année, ce sont 40 % du montant des loyers perçus par laide qui sont consacrés aux travaux de maintenance et remise en état des logements », mais ajoute qu'il « ne se voit pas effectuer de travaux s'il n'a pas la certitude de mettre en copropriété».

La formule étonne de la part d'une filiale de la Caisse des Dépôts et Consignations, qui s'est engagée à ne pas effectuer de ventes à la découpe appartement par appartement à des particuliers. Ce genre de manœuvre aboutit généralement au départ des locataires possédant les plus faibles revenus, qui ne peuvent ni acheter ni faire face aux hausses de loyers inévitablement induites par l'arrivée de nouveaux propriétaires et la signature d'un nouveau bail.

Dans un communiqué de presse en date du 17 mars 2006, on peut lire : « Icade s'engage à ce que son patrimoine de 45000 logements, l'un des derniers patrimoines locatifs intermédiaires détenus par un bailleur institutionnel en Ile-de-France, ne fasse l'objet d'aucune vente à la découpe, aujourd'hui comme demain ».





Comment expliquer alors les courriers reçus récemment par certains locataires d'Icade, à l'instar des habitants du 7, rue Jean-Macé : « Nous étudions actuellement la mise en vente à l'unité de vos logements situés...

Nous souhaitons vous présenter au plus tôt vos conditions préférentielles ! Icade réplique qu'il ne s'agit pas de ventes à la découpe, puisqu'aucun congé pour vente ne sera signifié. La ficelle est grosse, à la fin de la lettre, Icade s'engage effectivement à renouveler tous les baux arrivant à échéance. Sauf que, dans la pratique, la filiale multiplie les pressions et incitations pour faire partir les locataires : menace d'augmentation des loyers en cas de retrait du projet de vente à l'unité, visites des techniciens dans les logements sans information des locataires, propositions sur chaque quittance de loyer de relogement à plus de 20 km...

De quoi vider entièrement de son sens la promesse formulée par écrit : ce projet de mise en vente ne modifiera en rien votre statut de locataire.

La méthode n'est pas sans rappeler celles utilisées par Icade pour déconventionner ses logements à loyer modéré, opérations qui se poursuivent d'ailleurs un peu partout en Île-de-France (Ermont, Villejuif, Sceaux, Fresnes, L'Haye les Roses...). Le principe consiste à déplafonner les loyers de certains logements sociaux et à les remettre dans le droit commun. Certes, Le procédé n'est pas illégal : les plafonnements résultent de conventions signées avec l'État, en contrepartie d'aides publiques pour réhabiliter les logements. Celles-ci sont conclues sur des périodes définies de neuf à douze ans... sauf que, là-aussi, plusieurs engagements officiels semblaient avoir été scellés.

- En janvier 2006, dans une interview accordée à LCI, l'ex-Directeur général de la Caisse des Dépôts, Francis Mayer, martèle : « La seconde chose que j'ai arrêtée (la première étant les ventes à la découpe), ce sont les déconventionnements qui étaient intervenus dans un certain nombre de banlieues. Ce n'est pas à la Caisse des Dépôts de montrer le mouvement, de procéder à ce genre d'opération ».

- En mars 2006, Icade promet « ne faire passer aucune ville sous le seuil de 20 % de logements sociaux prévu par la loi SRU ».

### ***Le Locataire, victime de manœuvres plus ou moins opaques***

Le contournement de la protection des locataires semble être un

**4** exercice assez courant. Certaines sociétés immobilières n'hésitent pas

également à imaginer des montages juridiques avec, pour parvenir, la création de filiales, des SNC ou SC qui prennent généralement le nom de la rue où se situe l'immeuble.

Une autre méthode consiste à saucissonner les immeubles et à répartir les tranches entre différents propriétaires afin de tomber sous le seuil de dix logements. En effet, les protections particulières attachées à la vente à la découpe ne s'appliquent qu'aux ventes de plus de dix logements d'un même immeuble.

### ***Les nouvelles protections***

Les abus constatés lors de certaines ventes à la découpe, notamment des écarts de prix considérables entre la vente en bloc de l'immeuble et les ventes par appartements, ont conduit le législateur, mais aussi les tribunaux, à renforcer la défense des locataires.

La loi n°2206-685 du 13 juin 2006, relative au droit de préemption et à la protection des locataires en cas de vente d'un immeuble, dite loi Aurillac, prévoit ainsi une nouvelle protection en cas de vente en bloc, suivie de vente à la découpe. Le propriétaire du bien devra informer les locataires des conditions de cession de leur appartement et leur proposer d'acquérir le logement au prix « de gros » de la vente en bloc ou sinon s'engager à maintenir le statut locatif de l'immeuble pendant au moins six ans. S'appuyant sur cette nouvelle réglementation, plusieurs associations de locataires, tentent aujourd'hui de s'organiser pour racheter collectivement leur immeuble au prix de gros.

Sur le plan Judiciaire, plusieurs victoires ont été remportées par des défenseurs des locataires qui ont permis de préciser l'étendue des textes. C'est le cas notamment des arrêts de la cour d'appel de Paris du 20 février 2007 et de la Cour de cassation du 20 février 2008 qui ont annulé des congés-vente pour manquement à l'obligation générale d'information pesant sur les bailleurs et découlant des accords collectifs. Les tribunaux se montrent particulièrement vigilants à ce que les diagnostics techniques qui permettent aux locataires de connaître précisément l'état de l'immeuble et d'évaluer les dépenses à venir soient bien fournis. Plusieurs décisions (*cour d'appel de Paris des 21 septembre 2006 et 18 septembre 2007 et Cour de cassation du 20 février 2008*) ont en outre appliqué la protection des accords collectifs lors de la procédure de vente par lots de plus de dix appartements, qu'il y ait ou non de congé pour vente... Cela devrait permettre de limiter les tentatives de contournement de la protection des locataires par des ventes à la découpe « non-officielles »



### Promesse de Vente et condition suspensive



*Un acquéreur qui sollicite conformément à une condition suspensive un prêt d'une durée inférieure à celle qui est stipulée dans le compromis de vente est-il responsable du refus du prêt et par voie de conséquence de la non-réalisation de la condition suspensive ?*

#### La décision de justice

**CAS :** Une promesse de vente avait été signée sous condition suspensive de l'obtention d'un prêt intégral d'une durée de 15 ans, au taux de 6%. Or, les acquéreurs avaient sollicité des prêts de 12 ans et de 10 ans qui leur ont été finalement refusés. Estimant, la condition non réalisée, ils considèrent la vente caduque. Le vendeur agit en responsabilité contre les acquéreurs estimant qu'ils n'ont pas respecté les termes du contrat en demandant des prêts pour une durée inférieure et que c'est donc par leur faute que la condition d'obtention du prêt ne s'est pas réalisée.

**RAISONNEMENT:** C'est aux juges du fond, (juges de première instance ou Cour d'appel) d'apprécier souverainement si les calculs effectués par les banques démontrent qu'un prêt dépasse les capacités financières des acquéreurs.

**SOLUTION :** La Cour de cassation rejette le pourvoi du vendeur et considère que les acquéreurs n'ont commis aucune faute dès lors qu'il est établi que leurs capacités financières ne leur permettaient pas d'obtenir un prêt même pour une durée de 15 ans.

## Notre commentaire

Cette décision, de la Cour de cassation, favorable au candidat acquéreur est à remarquer. En effet, la Cour semble ignorer une stipulation claire et précise d'un contrat pour n'en retenir que l'esprit.

Ainsi ce qui est important, selon la Cour, ce n'est pas que l'on sollicite le prêt prévu, c'est qu'on soit ou non en capacité financière de l'obtenir. Il faudra désormais savoir que l'on ne contracte pas sous la condition suspensive d'obtenir un prêt, mais sous la condition suspensive d'être en capacité financière d'y faire face. Si la décision est assez contestable juridiquement, elle est plutôt bienvenue dans le contexte actuel puisqu'elle pourra éviter des acquisitions inconsidérées risquant de mettre des acquéreurs en difficulté, prisonniers de clauses un peu trop strictes.



N'oublions pas que l'acquéreur s'expose, s'il est démontré que c'est par sa faute que la condition n'est pas réalisée, à ce que la condition soit réputée accomplie. En l'espèce, si on avait appliqué le raisonnement du vendeur, qui se conformait d'ailleurs à la jurisprudence dominante en la matière, l'acquéreur aurait été obligé d'acheter et de payer le prix bien que n'ayant pas obtenu de prêt. On imagine les conséquences. Il y a là, encore une fois, la démonstration flagrante, que l'acquisition d'un logement, n'est pas toujours avantageuse, la cour de cassation nous le rappelle indirectement.

<sup>1</sup> Clause qui suspend l'exécution du contrat jusqu'à ce qu'un événement se réalise. Dans notre cas, cet événement est un prêt.

### Indice de Référence des Loyers - IRL

	1 <sup>er</sup> Trimestre	2 <sup>ème</sup> Trimestre	3 <sup>ème</sup> Trimestre	4 <sup>ème</sup> Trimestre
2007	113.07 (+1.44%)	113.37 (+1.24%)	113.68 (+1.11%)	114.30 (1.36%)
2008	115.12 (+1.81%)	116.07 (+2.38%)	—	—

# *Confédération Générale du Logement*

## *Informe Défend Agit*



La CGL est une association de consommateurs reconnue par l'Etat et spécialisée dans le domaine du logement. La CGL est une force associative à but non lucratif, indépendante de tout parti politique, de toute confession religieuse et de toute idéologie.

Sa structure départementale a pour but d'aider, de regrouper et de représenter tous ceux qui occupent ou aspirent à un logement.

La CGL 94 agit, informe, aide et défend les locataires, les copropriétaires occupants, les accédants à la propriété.

La CGL 94 a pour but de défendre  
et de faire appliquer  
**LE droit au logement**  
**LES droits du logement**



### *Permanences*

**Maisons-Alfort :** (sur rendez-vous)

Mardi, mercredi et jeudi de 13 h à 17 h

2, square Dufourmantelle / 288, rue Jean Jaurès

94700 Maisons Alfort

Tél : 01 43 75 11 80 / Fax : 01 43 78 26 57

Email: [cgl94@free.fr](mailto:cgl94@free.fr)



**Créteil :** (sur rendez-vous)

Mercredi de 17 h à 19 h

Maisons des associations

1, avenue François Mauriac

94000 Créteil

Tél : 01 58 43 37 01

**Le Kremlin-Bicêtre**

Mardi de 16h à 18h

Annexe de la Mairie

25bis-29, Rue Charles Gide

94270 Le Kremlin-Bicêtre

Tél : 01 43 75 11 80