

## LOGEMENT GROS PLAN

Rénovation

# Vendre ou ne pas vendre, avec ou sans locataires...

*La politique de réhabilitation du centre-ville de Marseille suppose nombre de procédures et transactions au cœur desquelles ne figurent pas le locataire.*

« **U**N centre-ville qui fonctionne mieux » : c'est ce qu'annonce depuis longtemps Jean-Claude Gaudin. Depuis son arrivée en 1995 et la nomination d'un adjoint au centre-ville, Gérard Chenoz, la municipalité marseillaise s'est effectivement employée à rénover les quartiers de Belsunce et du Panier.

Certes, ce n'est pas nouveau. Les municipalités antérieures s'y étaient déjà attelées dans un système qualifié « d'incitation douce » en aidant financièrement les propriétaires désirant rénover leurs biens. Le « système Gaudin » consiste à passer à la manière forte. Grâce à un arsenal de procédures juridiques et administratives, la rénovation devient obligatoire.

Seulement, certains propriétaires n'ayant pas les moyens ou pas l'envie d'investir, il fallait trouver un palliatif, les capitaux publics n'étant pas suffisants pour réhabiliter l'ensemble.

L'idée était donc de faire de l'entreprise un produit financier susceptible d'intéresser des investisseurs privés. Outre les défiscalisations traditionnelles, la ville a inventé un système consistant à proposer trois garanties : locative, de vacance et de rachat (durant trois mois à compter de la date du 10e anniversaire).

### « Tout cuit, sans risques »

Ainsi, l'investisseur est assuré de devenir propriétaire d'un bien rénové à moindre coût, de percevoir un loyer qu'il ait ou pas de locataire et que ce dernier soit ou pas un mauvais payeur... Enfin, si au bout de 10 ans, l'affaire ne lui paraît pas suffisamment rentable et que le marché privé ne lui propose pas de débouché satisfaisant, il est assuré du rachat. Bref, du « tout cuit, sans risque ».

Concernant le 9 rue de la Fare, le cas est présenté comme « difficile » par

Gérard Chenoz lui-même. L'immeuble faisait l'objet de la première déclaration d'utilité publique (DUP) en 1997, prescrivant au propriétaire « des rénovations lourdes : façade, toiture, communs et mise aux normes des appartements ».

« La difficulté, développe Gérard Chenoz, vient du fait qu'il y a un propriétaire des murs et un propriétaire du fond et que ces derniers ne sont pas d'accord. » En substance, si le premier voulait rénover, il désirait, en contrepartie, une augmentation de loyer, non consentie par le second.

Dès lors, le propriétaire des murs était enclin à vendre à l'opérateur intéressé (en l'occurrence Marseille Aménagement). « C'est notre politique, ajoute Gérard Chenoz. Il y a effectivement eu des négociations mais le propriétaire du fond n'étant pas d'accord, acheter ce bien nous engagerait dans une procédure sans fin. Pour nous, il s'agit d'une affaire

de privé à privé. »

Privé à privé donc. Pourtant, comme le reconnaît l'élu, « le délai de prescription des travaux est passé ». Dès lors, une procédure d'expropriation pourrait être entamée. Mais, « ce n'est pas à l'ordre du jour », explique Gérard Chenoz.

### « Pressions sur les locataires »

Ce propriétaire du fond qui « ne veut pas vendre » aurait, pour reprendre la formule de l'élu, « fait des pressions fortes sur les locataires pour qu'ils partent ». Pourquoi ? « Parce qu'il sait que, dans l'état actuel, le bien se vendrait moins cher. » Mais s'il ne veut pas vendre...

Dans cette affaire de « privé à privé », il ne reste aux locataires qu'à se débrouiller avec leur avocate, pour pallier toute expulsion illégale et rester ... dans ce boui-boui !