

DENIZET Pierre  
Président du Directoire  
Appart City – Park&Suites

Monsieur,

Tout d'abord je ne suis pas d'entrée enclin à vous souhaiter une bonne et heureuse année 2015. Je sais tout naturellement que cette dernière sera certainement moins dure pour vous que pour nous. Vos salaires vous seront versés, pendant que nos loyers seront en attente. Vos fonctions se justifient par le simple fait que nous nous sommes là, ne l'oubliez pas.

Vous nous parlez de la fusion Park & Suite Appart'city qui amène le groupe au rang de numéro un national des résidences de tourisme en ville. Vous nous parlez du nouveau Logo qui représente un travail et surtout un **investissement considérable**. Le mot **considérable** me fait sursauter.

A aucun moment vous nous précisez de quelle manière concrète va être réglé le problème de retard dans le paiement des loyers. Vous n'êtes pas sans savoir que certains d'entre nous ne vont pas pouvoir s'en remettre. A aucun moment vous ne parlez de l'état lamentable de certaines résidences d'Appart'city, en particulier ALFORTVILLE, dont des photos des plus édifiantes pourraient aisément être diffusées à tous sur le net. S'agit-il d'une exception qui échappe à la bonne maintenance de nos biens dont vous vous faites le défenseur ?

Vous nous brossez rapidement un bilan 2014 faisant état d'un taux d'occupation de 70% et d'une augmentation de chiffre d'affaire de 7%. C'est très bien, mais **qu'en est-il des bénéfices dégagés**. Il est possible d'augmenter de concert le chiffre d'affaire, le taux d'occupation et **les déficits annuels**.

Ne faudrait-il par remettre en cause **vos frais de gestion** qui pourraient paraître pour le moins excessifs et de fait dégrader des bénéfices substantiels.

Pour nous, qui subissons une stratégie contre laquelle malheureusement nous ne pouvons strictement rien, il nous est très désagréable de vous entendre parler d'enseigne et de logo plutôt que du cancer qui semblerait gangrener votre entreprise.

Nous avons l'impression d'être des vaches à lait qui alimentent un système dont la pérennité n'est pas garantie. À aucun moment vous nous faites part d'engagements futurs et précis, et susceptibles de ramener un peu de confiance.

Des objectifs sérieux, réalistes, et bien chiffrés nous parleraient bien davantage que toutes les belles paroles qu'il peut nous être données d'entendre ou de lire. A cet égard le peuple peu à peu semble se lasser des belles promesses qui ne sont jamais tenues, ou qui nous conduisent inévitablement à un désastre prévisible et dont on en attribue la responsabilité à ces fameuses circonstances.

J'en reviens à un précédent courrier où vous nous promettiez un retour rapide à la normal, Il y a plus d'un an il me semble.

Appelez cela comme vous voulez, moi je dis c'est tout simplement « **Calmer le jeu et gagner du temps** ».

On serait tenté de croire que vous agissez dans le même état d'esprit actuellement, j'espère que l'on se trompe. Faudrait-t-il encore nous convaincre ?

Votre courrier arrive comme par hasard le dernier jour de Janvier et sous forme de présentation de vœux.

Vous parlez de votre manque de communication en faisant référence à des problèmes de restructuration. Je veux bien qu'en raison d'une restriction ou d'une mouvance de personnel, il vous soit difficile de répondre à tous les appels. Mais vous nous parlez également de vos équipes qui représentent selon vos dires **bientôt un millier de salariés**. C'est surtout le mot « **bientôt** » qui m'interpelle. J'espère que le nombre d'employés ne va pas **bientôt** dépasser le nombre de propriétaires.

N'oubliez jamais que nous attendons toujours le règlement des loyers.

Personne ne vous a jamais interdit de communiquer par mails, comme vous le faites ici : processus visant à donner aux propriétaires une date réelle de paiement de leur dû.

Une telle démarche qui s'avère pour le moins honnête, et qui ne présente aucune difficulté technique particulière, aurait au minimum pour conséquences de permettre aux propriétaires les plus en difficulté de s'organiser de prévoir des fonds pour palier à vos défaillances. Elle aurait en outre le bénéfice de doper sensiblement la confiance des bailleurs.

Nous avons investi et nous nous sentons les otages du bon vouloir d'Appart'city. Nous sommes bien malgré nous les victimes d'une gestion passée, qui pourrait nous apparaître comme quelque peu pyramidale, ou pendant un certain temps le bénéfice des ventes servaient peut-être à payer une partie des loyers.

Toutes ces interrogations sont insupportables, et si personne ne vous le dit, moi **Jean-Claude PRESTAL**, je le crie haut et fort : je ne suis pas convaincu par vos écrits.

Je ne sais pas exactement où vous en êtes, mais c'est à vous de nous le faire savoir, c'est à vous de mettre les cartes sur la table pour nous convaincre qu'aucun désastre financier ne se pointe à l'horizon au risque de mettre certains d'entre nous dans une position des plus critique.

Je vous précise que je suis propriétaire de 2 studios, et qu'en un an je vous en ai fait vendre 3 autres à des amis qui m'avaient fait confiance à l'époque.

Votre courrier semble des plus protocolaire, et c'est tout.

A chacun de lire entre les lignes, et d'entrevoir les risques que nous encourrons, si toutefois la confiance que vous nous demandez n'était pas justifiée.

Je ne suis pas le seul à désirer une mise au point précise, claire et sincère de la situation, avec en toile de fond des perspectives objectives, et chiffrées. Mes souhaits sont sans doute bien utopiques.

Le non paiement des sommes dues n'est pas des plus porteurs pour la bonne image de marque de votre enseigne, il ne contribue pas non plus à pérenniser la valeur de nos biens.

Voyez en moi une personne déterminée, qui en aucun cas ne se laissera bernier, je veux que mes loyers me soient versés régulièrement, un point c'est tout. Sans réponse, ni paiement, je n'hésiterais pas à employer tous les moyens légaux en ma possession, sans oublier les blogs internet, les contacts avec un maximum de copropriétaires dans différentes résidences, en vue de s'unir, et tous les réseaux sociaux, pour obtenir ce que j'estime être de bon droit.

Jean-Claude PRESTAL

