

On leur avait promis la lune ! L'investissement sans risques ni soucis, des loyers garantis, des aides de l'État, une acquisition hors TVA, un gestionnaire qui entretient bien leur résidence, des semaines d'occupation pour ceux qui le souhaitent.

Les investisseurs en résidences gérées ont vite compris que la réalité était tout autre. Baisses de loyers, hausses des charges, baux commerciaux en faveur des locataires, voire liquidations et faillites, ont refroidi les enthousiasmes.

Les investissements en résidences gérées sont catalogués parmi les produits toxiques. La FNAPRT (Fédération nationale des associations de propriétaires de résidences de tourisme), forte de plus de quatre-vingts associations, s'est formée pour défendre ces propriétaires.

Aventures et mésaventures des investisseurs en résidences gérées

Aventures

L'aventure a le plus souvent débuté chez un commercial aux petits soins pour un client qui n'a pas résisté au conseil de son ami-banquier. Les propos sont rassurants : « *Nous nous occupons de tout. Vous bénéficiez d'un placement sûr, de loyers garantis par un grand groupe. Vos loyers couvriront vos emprunts. Si vous souhaitez occuper votre appartement à la mer ou à la montagne, pas de problème. Nous sommes là pour combler tous vos désirs.* ».

Effectivement, les premières années se passent généralement bien. Ce que le nouveau propriétaire-investisseur tombé dans le piège ne sait pas, c'est qu'il a surpayé son logement et que le surplus encaissé par le promoteur a été versé au gestionnaire de la résidence sous forme de fonds de concours pour payer ses loyers initiaux. Il ignore aussi que lesdits loyers ont été surévalués par rapport aux prix du marché et qu'à un moment ou un autre, la situation ne pourra plus durer.

Des baisses de loyers jusqu'à 70 %

Et c'est là que les mésaventures commencent. Alors que des baux commerciaux en bonne et due forme ont été signés par les deux parties (propriétaire-investisseur et gestionnaire), les gestionnaires des résidences commencent à évoquer la crise économique, la concurrence d'internet, les charges d'exploitation en hausse, les difficultés de trésorerie. Prémable à une proposition de baisse de loyer.

Celle-ci sera de toute façon proposée à la fin du premier bail commercial, en général. Les temps sont durs, n'est-ce pas. Sauf que chaque année les gestionnaires continuent d'augmenter les loyers des locataires de façon conséquente sans répercussion pour les propriétaires-investisseurs. Ces derniers se retrouvent dans des situations encore plus catastrophiques quand le gestionnaire a recours à la mise en sauvegarde ou se déclare en faillite. Ils doivent alors protéger leurs investissements, continuer de rembourser leurs emprunts sans encaisser de loyers et subir parfois les foudres de l'administration fiscale avec qui ils sont liés pour vingt ans pour avoir bénéficié d'une acquisition hors TVA. Pour être plus précis, il faut savoir que certains gestionnaires ont proposé à leurs propriétaires-investisseurs des baisses de loyers de l'ordre de 70 % après trois ou quatre années



Des sites souvent attrayants pour les résidences de tourisme, l'hiver... et l'été en montagne.

d'exercice, que les mêmes ont parfois opéré des hausses ou des transferts de charges, qu'ils n'ont pas respecté les augmentations de loyers prévus dans les baux commerciaux ou qu'ils en ont parfois modifié les règles sans en avoir prévenu leurs bailleurs.

De leur côté, les propriétaires-investisseurs se retrouvent la plupart du temps démunis. S'il leur vient l'idée de dénoncer le bail commercial de leur propre chef, leur preneur (le gestionnaire) détient l'arme absolue : l'indemnité d'éviction. Celle-ci a été prévue par la loi pour indemniser le gestionnaire victime d'un préjudice dans son fonds de commerce. Le législateur a tout simplement oublié le fait que c'est bien le propriétaire qui a investi et que son preneur (le gestionnaire) a basé ce fonds de commerce sur les seuls baux mis à sa disposition.

Depuis trois ans...

Voilà pourquoi une petite poignée d'indignés a décidé de ne plus se laisser faire et lorsque fin 2012 l'idée a été lancée de contrecarrer les plans des gestionnaires, une vingtaine d'associations ont répondu à l'appel qui leur était lancé. Début janvier 2013, à Paris, naissait la FNAPRT (Fédération nationale des associations de propriétaires de résidences de tourisme) avec l'idée de résister aux assauts des preneurs qui ne rencontraient pas d'opposition et pouvaient agir à leur guise.

Très vite notre mouvement a pris de l'ampleur et nous regroupons à ce jour plus de quatre-vingts associations qui subissent régulière-

ment des retards de loyers, des propositions de baisses de ces loyers, des tentatives de transfert de charges proposées par des syndicats filiales du groupe locataire et imposés par celui-ci à l'ouverture des résidences. Comme nous n'acceptons que les associations et non pas les membres individuels, il nous faut laisser le temps aux résidences de former leurs instances représentatives légales. D'ores et déjà, compte tenu des dossiers d'adhésion en cours, nous sommes en mesure de prévoir que nous allons approcher la centaine de membres lors de notre prochaine assemblée de janvier 2016. Tous unis pour défendre les intérêts des propriétaires de résidences gérées.

Des actions tous azimuts

Dès sa création, la FNAPRT a eu tôt fait de constater l'étendue des actions qu'elle pouvait mener. Le premier rendez-vous au ministère du Tourisme en mars 2013 a permis de constater à quel point les propriétaires avaient laissé le champ libre aux gestionnaires. Et pour cause. Ceux-ci, depuis longtemps, arpentaient les couloirs de Bercy et savaient suggérer lois, décrets et règlements en leur faveur.

Un entretien avec le cabinet de la ministre du Logement, Sylvia Pinel, a servi de révélateur. Il y avait une place à prendre autour de la table pour faire entendre les doléances des propriétaires qui ne s'étaient jamais exprimés et n'avaient donc pas été écoutés. Il nous fallait

Résidences gérées

Comme son sigle l'indique, la FNAPRT (Fédération nationale des associations de propriétaires de résidences de tourisme) s'est dans un premier temps adressée aux... propriétaires de résidences de tourisme. Depuis, compte tenu du fait que les problématiques sont pratiquement les mêmes, elle a accueilli les résidences de tourisme et d'affaires. Avant d'étendre son champ d'activité aux résidences pour personnes âgées, EHPAD et autres résidences étudiantes.

donc nous initier aux actions de lobbying qui faisaient la force de nos adversaires.

Des contacts avec l'UNPI

À l'occasion de la faillite de Tourisma Vert en Corrèze, nous avons rencontré notamment Bernard Combes, maire de Tulle et conseiller de François Hollande à l'Élysée. Nous avons également établi des liens avec certains parlementaires et avons réussi à faire amender un décret requis par le SNRT, syndicat des gestionnaires, sur le seuil de 55 % minimum pour le maintien du statut et de classement des résidences de tourisme.

Pour cela, nous avons mené des discussions avec la direction du tourisme et donc le SNRT qui n'était pas habitué à ce l'on marchât ainsi sur ses plates-bandes officielles.

La FNAPRT a su aussi se rapprocher des médias pour faire connaître les problématiques (fonds de concours, fiscalité, autogestion, lots de service). *Le Monde*, *Le Figaro*, *L'Express*, *Capital*, *Que choisir*, *l'Hémicycle*, le journal des parlementaires, *Le Particulier* et *Le Particulier immobilier* nous ont consacré des reportages ainsi que bon nombre de quotidiens régionaux. Côté télé, *Envoyé spécial* sur France 2, TF1 et France 3 ont abordé les problèmes que nous dénonçons, tout comme *France inter* en radio. La FNAPRT a également établi des contacts

www.fnaprt.com

C'est le nom du site internet de notre Fédération. Il comprend une page d'accueil qui est ouverte à tous et qui informe de toute l'actualité de la FNAPRT. Un espace est réservé aux adhérents qui y accèdent avec un mot de passe.

Résidences services : le propriétaire égaré dans des législations complexes



Jacques Gobert
Associé SCP d'avocats Gobert associés

Attractif par bien des côtés, le « placement »⁽¹⁾ en défiscalisation dans des résidences services suscite autant d'engouement qu'il provoque de déconvenues, causant parfois de véritables drames.⁽²⁾

Il a un coût colossal pour les finances publiques (près de 2 milliards d'euros), il pèse sur le budget de la justice en raison des contentieux massifs qu'il provoque, il a un coût social et humain, sans compter l'évasion fiscale qu'il permet au profit de certains acteurs de la filière.

Apparemment simple et sécurisé, il n'a rien d'un investissement de « bon père de famille »⁽³⁾, car sa mise en œuvre, fait nécessairement intervenir plusieurs acteurs : État (fiscalité), collectivités territoriales, commerciaux, CGP, promoteurs, banques, notaires, gestionnaires... Et donc implique de maîtriser des « législations complexes »⁽⁴⁾.

Le consommateur-candidat propriétaire, séduit par la simplicité apparente du « package » de vente, se retrouve souvent prisonnier en fait d'un investissement inextricable.

Un package séduisant

Le futur propriétaire est le plus souvent démarché ou attiré par une présentation « destinée à garantir un revenu pour la retraite », ou allier les avantages de la pierre et des vacances, un promoteur sérieux, un bon emplacement, une construction qualitative, un montage fiscal sécurisé, un exploitant fiable...

Mais que recouvre ce « package », anglicisme semblant signifier que l'acquéreur est engagé dans un ensemble contractuel, que l'on retrouve dans les EHPAD, les résidences de tourisme, les résidences services étudiantes... ?

Il est vendu la plupart du temps, en fait, un « ensemble contractuel » composé :

- d'un lot de copropriété,
- vendu en VEFA, ou en VIR, ou encore avec travaux (MALRAUX, monuments historiques...),
- d'un contrat de syndic de copropriété,
- d'un bail commercial d'une durée et d'un prix « ferme » avec un exploitant (l'exploitant émettant les factures qu'il s'adresse à lui-même sous le nom de l'acquéreur),
- un montage fiscal sécurisé⁽⁵⁾, ce qui implique un avantage fiscal,
- parfois une assistance à la déclaration d'impôt,
- un « acte en mains » avec l'assistance d'un notaire de l'opération,
- un financement avec une banque partenaire...

Généralement, les commercialisateurs ne remettent à l'investisseur, le plus souvent profane, aucun document explicatif détaillant le mécanisme « complexe » de l'opération.

La qualification juridique de ce type de « package » n'est pas sans poser de nombreux problèmes.

Comment qualifier ce groupe de contrats ? Sont-ils indépendants ? S'ils sont « indivisibles », quelles en sont les conséquences ? Ces questions, encore largement à explorer, revêtent un certain intérêt. En effet, par exemple, le Code de la consommation (article L. 132-1, alinéa 5) dispose que « sans préjudice des règles d'interprétation prévues aux articles 1156 à 1161 et 1163 et 1164 du Code civil, le caractère abusif d'une clause s'apprécie... également au regard de celles contenues dans un autre contrat lorsque la conclusion ou l'exécution de ces deux contrats dépendent juridiquement l'un de l'autre ». Ce texte a notamment été appliqué pour décider que le caractère abusif d'une clause contenue dans un contrat de vente de matériel de surveillance (alarme, matériel de détection) résultait de son jumelage avec une autre clause contenue dans un contrat d'abonnement de télésurveillance d'où il résultait que le consommateur ne pouvait mettre fin au contrat sans payer une forte indemnité (Cass. 1^{ère} civ., 29 oct. 2002 : RTD civ. 2003, p. 90, obs. J. Mestre et B. Fages).⁽¹⁾ Ainsi en cas de publicité trompeuse quel sera le sort de la vente ? Du financement ? L'action en nullité de l'ensemble contractuel pourrait-elle prospérer ? Quel sera le sort des avantages fiscaux ?

Y aurait-il une solution indemnitaire ? Ainsi, par exemple, de la Cour de cassation (Civ. 1^{ère} ch., 2 octobre 2013, n°12-20504) qui fait peser sur l'agent immobilier une « obligation de conseil », dont la responsabilité civile est en principe garantie par son assureur responsabilité civile.

Une fois les actes scellés, le propriétaire devra, peut-être, également faire face à de possibles difficultés.

Des difficultés inextricables

En voici quelques-unes :

- inachèvement des locaux vendus en VEFA ou en VIR, ou dont les travaux ne sont pas achevés, ou dépassent le niveau prévu. Les recours sont possibles mais complexes. Par exemple condamnation d'une banque à payer des dommages et intérêts⁽²⁾ ;
- flou dans la question de savoir à qui incombe le paiement des travaux d'entretien ;

- la baisse des loyers : les prix de vente surévalués génèrent des loyers à l'unisson. L'offre de logements devient pléthorique dans certains secteurs (mer, montagne...), sans se soucier du fait que la demande suit moins vite, que les prix des séjours chutent, et mettent les propriétaires dans l'impossibilité d'entretenir les biens faute de loyer suffisant. La rupture du bail est illusoire car elle provoque la perte du gestionnaire et donc la remise en cause de l'avantage fiscal, l'impossibilité de retrouver un autre gestionnaire... ;

- la défaillance de l'exploitant : après épuisement des fonds de concours, l'exploitant qui ne parvient pas à obtenir une baisse des loyers, résilie les baux, ou se met en sauvegarde et tente d'arracher, devant certains tribunaux de commerce, une baisse des loyers ;

- la fin exorbitante du bail : le bail commercial peut être non renouvelé à l'échéance, ce qui provoque le paiement de l'indemnité d'éviction, dont certains disent qu'il peut s'établir à 2 ou 3 ans de chiffre d'affaires. Les investisseurs étant peu informés de ce péril, la loi a inséré récemment dans le Code du tourisme le rappel du principe de l'indemnité d'éviction ;

- souvent les lots de service ou locaux à usage commun, c'est-à-dire local d'accueil, restaurant, buanderie, ou encore piscine, parkings... restent la propriété de tiers. En fait, leur construction a été payée par les copropriétaires, et pas par ces tiers... en cas de rupture de bail, le recours à un nouveau gestionnaire s'avère quasi impossible ;

- il n'y a pas de vraie alternative à la gestion par bail en cas de défaillance du gestionnaire (voir <http://www.village-justice.com/articles/AUTOGESTION-RESIDENCES-TOURISME,15621.html>).

Risque de redressement fiscal⁽³⁾ :

- le non classement de la résidence, fait fautif imputable au gestionnaire-vendeur, provoque un redressement fiscal, payable à court terme, la pénalité frappe immédiatement l'investisseur, sans qu'il puisse concomitamment se faire indemniser par son vendeur qui l'a « trompé⁽⁴⁾ », obligeant le consommateur à un procès long, coûteux et incertain (risque de défaillance du vendeur-gestionnaire),
- ces ventes « packagées » au vu et au su des banques constituent sans doute un « groupe

de contrat », ou « un ensemble contractuel » « indivisible »⁽⁵⁾. L'achat n'est-il pas lié en effet à l'avantage fiscal, lequel est conditionné par un financement, donc par le classement, les banques approuvant toujours les programmes vendus... ?

N'est-ce pas pour cela que la Cour de cassation juge qu'il s'agit d'« un investissement relevant de législations complexes »⁽⁶⁾ ou une « opération »⁽⁷⁾ « périlleuse »⁽⁸⁾, « de placement »⁽⁹⁾ ?

Ce glissement sémantique annonçant peut être l'assimilation prudente par les juges de ce type de vente à celle d'un produit financier⁽¹⁰⁾ dont on sait qu'il fait l'objet d'une obligation de conseil pesant sur la banque : « la banque a manqué tant à son devoir d'information et de conseil au titre de l'investissement locatif, qu'à son devoir de mise en en garde »⁽¹¹⁾.

En conclusion, en attendant qu'une réponse efficace et simple soit donnée à ces contentieux complexes mais de masse, il paraît nécessaire que les propriétaires ne restent pas isolés, et se regroupent dans le but de « mutualiser » leur défense.

1 - Nom employé par la Cour de cassation pour désigner l'investissement défiscalisant (Cass. 2.10.2013)

2 - <http://www.enqueteouverte.info/residencesdetourisme/>

3 - http://www.lemonde.fr/argent/article/2013/04/09/gare-aux-residences-de-tourisme_3156549_1657007.html

4 - Cass 8.1.2013

5 - http://www.thesaurus.fr/investissement-immobilier-marseille-ehpad_253

6 - art. 1217 à 1225 - Fasc. unique : CONTRATS ET OBLIGATIONS. - Indivisibilité JurisClasser Civil Code > N°146

7 - Cass 11.9.2013

8 - AIDJ 2009 à propos des risques inhérents de l'investissement dans des résidences meublées TREQUATRINI

9 - Cassation 24.5.2011 odalys

10 - art. 1217 à 1225 - Fasc. unique : CONTRATS ET OBLIGATIONS. - Indivisibilité JurisClasser Civil Code > N°146 Art. 1217 à 1225

11 - Cass 11-19387 12 - Cass ibid

13 - Cass 11.9.2013 14 - Cass 2.10.2013

15 - Les vendeurs utilisent fréquemment ce

« concept » à l'appui de leur argumentaire de vente

16 - Cass 11.9.2013

avec l'UNPI. Une première réunion s'est déroulée en mars dernier à Paris et des représentants du bureau ont présenté la Fédération au comité fédéral de mai. Le constat est évident. Les deux instances sont appelées à collaborer dans le futur et un protocole est actuellement à l'étude.

Malgré cela, notre Fédération continue de déplorer le cadre légal très en faveur des gestionnaires et des promoteurs. Malgré les échecs répétés, nous constatons que les bénéficiaires de ces opérations ne sont que très rarement inquiétés même lorsqu'il y a violation des textes légaux. Les opérations de vente se poursuivent (résidences de tourisme, résidences étudiantes, résidences seniors) à l'aide des mêmes arguments trompeurs, continuant de créer des victimes potentielles.

Des propositions

Car il faut bien se rendre à l'évidence. La plupart des gestionnaires, dans certains cas avec le support des banques, attirent toujours les investisseurs en faisant miroiter qualité du placement, stabilité et garantie des revenus, défiscalisation. Puis, après quelques années d'exercice, les propriétaires-investisseurs perçoivent des revenus réduits, voire nuls, se voient facturer des charges multiples. Parfois leur bien est devenu invendable...

Nous avons de nombreux exemples de foyers modestes à qui on avait fait croire qu'ils allaient bénéficier d'un complément de retraite et qui se retrouvent en proie à d'énormes difficultés

pour rembourser leurs emprunts en raison de loyers impayés ou réduits.

Face à tous ces abus, la FNAPRT se veut force de proposition pour tenter d'assainir la situation. Elle souhaite la transparence afin d'assurer les droits des particuliers lors de l'acquisition avec un prix de vente communiqué à l'acheteur faisant état des fonds de concours, des commissions versées, des frais de notaire et du prix des meubles notamment. Afin de proposer une garantie financière cohérente et complète, elle préconise l'introduction dans le Code du tourisme de l'obligation, pour le promoteur et le gestionnaire, de souscrire une garantie financière assurant le bon paiement des loyers pendant toute la durée du bail.

Elle demande encore qu'une sanction soit appliquée en cas de manquement à l'obligation du gestionnaire de communiquer le compte d'exploitation et le bilan de l'année écoulée de la résidence. Elle attend de l'État qu'il sécurise les avantages fiscaux. Elle veut également aborder le problème des baux commerciaux inadaptés aux résidences gérées et notamment que soit fixé un barème d'indemnité d'éviction, soit deux ans de loyers lorsque les durées cumulées des baux atteignent neuf ans, un an de loyers lorsque les durées cumulées atteignent douze ans ou plus, aucune indemnité si les loyers prévus au bail initial sont diminués en cours de bail, indemnité d'éviction diminuée du montant des fonds de concours s'il y en a eu. Un vaste programme...

Le bureau de la FNAPRT

Président : Georges Guérin
(sggu.guerin@free.fr)

Vice-présidents : Jean-Claude Virfeu
(jeanclaude.virfeu@gmail.com)

Patrick Turpin
(patrick.turpin.pt@gmail.com)

Secrétaire générale : Thien An Hoang
(thienan.hoang31@gmail.com)

Treasorier : Jean-Pierre Collet
(ajpcollet@gmail.com)

Membres :

Christine Lorenzini, Liliane Ricco,
Jean-François Deschamps,
Denis Delhommais, Guy Bernard,
Michel Coulon, Luc Steelandt.

Adresse du siège social
30 rue de la Charlotière
37540 Saint-Cyr-sur-Loire.

PNO – Protection juridique

Des contrats sur mesure pour la FNAPRT

La loi ALUR a imposé une contrainte supplémentaire aux propriétaires d'appartements en résidence de tourisme. Elle leur impose, désormais, la souscription d'une assurance PNO (Propriétaire non occupant) qui semble faire doublon avec les deux contrats obligatoires dans ce domaine : celui contracté par le syndicat des copropriétaires qui couvre les parties communes des immeubles et celui pris par le gestionnaire qui assure les appartements et leur contenu.

En cas de défaillance de l'une ou de l'autre partie, cette assurance PNO aura cependant l'avantage de couvrir totalement le propriétaire. Et si dans la majorité des résidences de tourisme, le mobilier est inclus dans le contrat de location, dans certains cas, les baux ont été signés pour des appartements vides. Ce qui exonère le gestionnaire d'assurer les meubles et qui conforte un peu plus l'utilité de cette PNO.

Confrontés à d'éventuelles procédures judiciaires et à leurs coûts prohibitifs, les propriétaires de résidence de tourisme étaient également à la recherche d'une assurance de protection juridique efficace et abordable. Afin d'offrir à ses adhérents, dans ces deux domaines, une couverture sans faille à un tarif intéressant, la FNAPRT a prospecté un certain nombre de compagnies d'assurance et est en mesure de fournir des solutions à ses adhérents.



Première rencontre entre l'UNPI et la FNAPRT. De gauche à droite M^{rs} Jacques Gobert, Jacques Devergne, Georges Guérin et Thien An Hoang accueillis par le président de l'UNPI Jean Perrin.