

RÉSIDENCES PIERRE & VACANCES

Malchance
ou mensonge ?

INVOQUANT UNE CONJONCTURE DIFFICILE, LE SPÉCIALISTE DE LA VENTE ET DE LA GESTION DE RÉSIDENCES DE VACANCES A IMPOSÉ À DES MILLIERS DE PROPRIÉTAIRES PARTICULIERS, QUI METTENT LEUR APPARTEMENT EN LOCATION PAR SON INTERMÉDIAIRE, DES RÉVISIONS DE CONTRAT DOULOUREUSES, AVEC DES BAISSSES DE LOYER POUVANT ALLER JUSQU'À 75 %. PIERRE & VACANCES EST-IL SEULEMENT VICTIME DE LA CRISE, COMME IL LE SOUTIENT OU A-T-IL MANQUÉ DE SINCÉRITÉ ENVERS SES CLIENTS ?



En 2013, Pierre & Vacances admettait des révisions à l'échéance des baux sur un tiers de son parc de 50 000 logements en France, soit des milliers de particuliers chaque année. De résidence en résidence, le même schéma se répète. Les propriétaires achètent un appartement et le confient en gestion à Pierre & Vacances pour vingt ans. Ils se sont endettés, rassurés par la promesse contractuelle de loyers garantis par un bail de neuf ans renouvelable. À l'échéance, Pierre & Vacances impose une baisse des loyers de 30 %, 50 %, voire davantage. Les propriétaires découvrent alors que leur marge de négociation est réduite. Ils peuvent difficilement congédier le bailleur, propriétaire des parties communes ou revendre, sur un marché déprimé.

UNE POLITIQUE PLANIFIÉE

En 2012, Pierre & Vacances a adopté un plan « Win 2016 ». Il prévoyait, d'ici 2017, 45 millions d'euros d'économie sur la « charge des loyers », c'est-à-dire sur le dos des propriétaires. Sur un total de quelque 370 millions de loyers en 2012 (215 M€ pour Pierre & Vacances et 155 M€ pour Center Parcs), c'est considérable. Et ce n'est pas fini. « Nous allons bénéficier pendant encore trois ans d'économie sur les loyers », se réjouissait, dans le magazine *Investir* du 16 juillet 2016, Patricia Damerval, directrice générale adjointe. Le plan « Win 2016 » n'est pas basé sur une analyse détaillée de la santé individuelle des résidences. Il ne vise pas à relancer la fréquentation en réduisant les prix. Les loyers reversés aux propriétaires baissent, mais les tarifs de location restent inchangés. Le groupe augmente ses marges en

ponctionnant des résidences rentables. Ses négociateurs sont intéressés aux résultats obtenus, ce qui les rend intraitables. Nous avons demandé à Pierre & Vacances des bilans d'exploitation de résidences, sans succès. Les propriétaires n'ont pas le droit de les voir : ce ne sont pas des associés...

D'OÙ VIENNENT LES DIFFICULTÉS DE PIERRES & VACANCES ?

En dehors des accidents conjoncturels (attentats, manque de neige à la montagne, etc.), il y a la saturation du marché des résidences de tourisme (voir *Que Choisir Argent* n° 145), à laquelle Pierres & Vacances a participé plus que de raison ! En construisant, bien sûr, mais surtout en défendant, en dépit des évidences économiques, la loi de défiscalisation Censi-Bouvard (voir *encadré* page 55). Offrant des avantages fiscaux aux acheteurs, ces lois ont beaucoup aidé Pierre & Vacances à vendre, mais ont aussi dopé l'activité de ses concurrents, préparant des lendemains qui déchantent.

UN MARCHÉ SATURÉ ?

Le groupe n'a pas le choix. La construction est beaucoup plus rentable que la gestion des résidences. La branche tourisme assure 80 % du chiffre d'affaires, mais 30 % seulement du résultat net du groupe en 2015. La branche immobilière se trouve dans la situation inverse. Représentant 20 % de l'activité, mais 70 % des bénéfices, elle fait figure de vache à lait. Pendant la période difficile qui va de 2008 à 2011, la branche gestion perdait des dizaines de millions d'euros chaque année. Pierre & Vacances surnageait seulement grâce à la construction et à la vente. C'est une sorte de sché-

Lobbying et contre-lobbying

Votée en 2009, la loi Censi-Bouvard a contribué à la saturation du marché des résidences de tourisme, dont le destin a été dicté, non par une analyse des besoins en construction, mais par les jeux d'influence. Christian Eckert, rapporteur de la commission des finances, l'avait exprimé clairement le 12 décembre 2012 à la tribune de l'Assemblée. Le Censi-Bouvard « n'a jamais fait l'objet d'une évaluation présentée au parlement. Il serait temps enfin qu'une évaluation sérieuse soit effectuée ».

Le rapporteur réagissait à une injonction du ministre du Budget, Jérôme Cahuzac, qui demandait aux députés de prolonger le Censi-Bouvard pour quatre ans. Quelques jours auparavant, le P.-D.G. de Pierre & Vacances, Gérard Brémond, avait rencontré la ministre du Tourisme, Sylvia Pinel, ainsi que Jérôme Cahuzac. Comme l'expliquaient *Les Échos* du 1^{er} février 2007, la promotion immobilière doit à Gérard Brémond « tous les décrets qui permettent aux particuliers quelques déductions fiscales, sur lesquelles repose le principal argument de vente de Pierre & Vacances ». La construction génère des emplois et de la TVA, mais également des mécontents, représentés dans ce dossier par la Fédération nationale des associations de propriétaires de résidences de tourisme (FNAPRT). Celle-ci a été reçue en 2013 et 2015 à l'Élysée par un conseiller de François Hollande, Bernard Combes (actuel maire de Tulle). La présidente de la FNAPRT, Thienan Hoang, s'est retrouvée à la tête de l'association à la suite d'un investissement qui a mal tourné, dans une résidence des Pyrénées. Bernard Combes a entendu la FNAPRT. À l'origine d'un amendement à la loi Alur, facilitant la reprise des résidences en autogestion par les propriétaires, il a appuyé l'arrêt du Censi-Bouvard pour les résidences de tourisme, fin 2016 (le dispositif se prolonge pour les résidences d'étudiants et les résidences pour personnes âgées). Christian Eckert, quant à lui, est devenu secrétaire d'État au budget en avril 2014. Il n'a jamais lancé « l'évaluation sérieuse » de l'immobilier de tourisme qu'il appelait de ses vœux quand il était rapporteur de la commission des finances.

Pierre & Vacances

PAR ERWAN SEZNEC

ma de fonds de concours géant (voir *Que-Choisir Argent* n°145). Le groupe vend des biens très chers, avec comme principal argument commercial une rentabilité qu'il ne parvient pas à tenir dans la durée. Pierre & Vacances, par ailleurs, considère son activité de rénovation comme un poste de profit. Pour une société de construction, c'est légitime. Mais le groupe est aussi un exploitant de résidences ! Et a intérêt à facturer au prix fort des travaux réalisés dans les résidences qu'il gère. Situation aberrante.

PRIX DE VENTE DES PROJETS EN COURS

Les prix de vente sont très élevés. Pierre & Vacances vend en effet des appartements de 50 m² à la montagne 300 000 € (6 000 € le m²!) et des cottages de 55 m² en Center Parcs au même prix. Les deux tiers des biens sont commercialisés auprès des personnes physiques et un tiers auprès des institutionnels. Dans les Center Parcs, les institutionnels sont les collectivités territoriales. Elles prennent des parts non dans les cottages, mais dans une société d'économie mixte (Sem), qui gère les équipements collectifs (piscine, etc.).

DES RENDEMENTS IRRÉALISTES ?

Dans une étude de 2013, le cabinet Genesta relève que Pierre & Vacances promet aux investisseurs un loyer annuel garanti sur dix ans de 4 à 5 % nets. Soit, pour un T2 acheté 250 000 €, 10 000 € (4 %) à verser aux propriétaires. Comme il faut aussi que Pierre & Vacances paie les charges et prenne sa marge, il faut donc que l'appartement rapporte dans les 12 000 € par an. Soit douze semaines par an à 1 000 € à la montagne ou quinze semaines à 800 € à la mer...

Des rendements très difficiles à tenir dix ans d'affilée. Selon Christophe Odin, propriétaire de trois appartements et lui-même entrepreneur (il a fondé Kelkoo), « il y a tromperie par négligence et excès d'optimisme », de la part de Pierre & Vacances, mais aussi « des réseaux de commercialisation ». Pierre & Vacances, de son côté, nous a communiqué une étude réalisée à sa demande par l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF). Elle conclut à une rentabilité annuelle nette de 6,8 % de l'investissement en résidence de tourisme P & V sur dix ans, pour 2 061 biens, sur 45 sites, revente comprise. Précision, l'IEIF travaillait sur une base de données de 15 000 biens. 13 000 d'entre eux n'ont pas été retenus, en particulier parce qu'ils n'avaient pas été revendus. Peut-être parce qu'ils étaient invendables ? ♦

* Ce dossier est basé sur des témoignages de propriétaires de résidences à Cap Esterel, Port-Bourgenay, Va-d'Isère, Marseille Prado, Belle Plagne, Moliets, Marne-la-Vallée, Prades et Villegly.

LE VILLAGE NATURE

Plus grand, plus beau, plus risqué

EN PHASE FINALE DE COMMERCIALISATION, CE PROJET, PORTÉ PAR EURO DISNEY SCA ET PIERRE & VACANCES CENTER PARCS PARAÎT PLUS RISQUÉ QUE NE VEULENT BIEN LE DIRE LES PROMOTEURS.

Lancé en 2013, le Village Nature devrait ouvrir à Bailly-Romainvilliers (Seine-et-Marne), à 3 km du parc Disney, au printemps 2017. La première tranche comprend quelque 900 habitations, appartements et cottages, soit une capacité d'accueil de 3 000 personnes, servies par 900 employés à temps plein. Au total, le centre doit comprendre 1 700 logements répartis en deux villages lacustres et un village forestier, avec la bulle de piscine en plein air typique des Center Parcs, sur plus de 11 000 m² (le projet s'étale sur 260 hectares, au total). Déjà propriétaire à la résidence Adagio-Val d'Europe (groupe Pierre & Vacances),

La rentabilité annuelle est tout sauf garantie

Corine Paimpol a été démarchée pour acheter un cottage. Elle a refusé. « Les prix démarrent à 250 000 €, sans possibilité de l'occuper, même une seule semaine dans l'année » et sans garantie de rentabilité. Pierre & Vacances annonce un prix de vente moyen de 300 000 € pour des logements de 50 m², soit 6 000 €/m². La rentabilité promise est de 4 % nets pour les investisseurs. Pierre & Vacances ne nous a pas dit quel taux d'occupation annuelle il retenait pour appuyer cette promesse. C'est pourtant un point crucial. Actuellement, la capacité hôtelière de Disneyland Paris est de 5 800 chambres. Le Village Nature l'accroît de 15 % dès

ce printemps et de 30 % à terme, si les 1 700 logements voient le jour. Or, les taux d'occupation des hôtels Disney sont en baisse : 88 % en 2008 et 77 % en 2016. Ils ont fluctué ces trois dernières années entre 75 % et 79 %. Tous les occupants ne viendront pas forcément pour visiter Disneyland. Le nouvel équipement va générer sa propre clientèle. La proximité du parc d'attractions reste néanmoins un de ses principaux facteurs d'attractivité. Que se passera-t-il si les autres hôtels de la zone se lancent dans une guerre des prix ? Avec plusieurs centaines de salariés et des équipements communs coûteux à entretenir, le Village Nature saura-t-il s'aligner ? Grâce à leurs bulles aquatiques, les Center Parcs gardent une fréquentation correcte, même en hiver. Il en ira probablement de même pour le Village Nature. Les 4 % de rentabilité annuelle nette ne sont pas inatteignables. Les présenter comme acquis d'avance, parler d'un investissement patrimonial sans risque, semble toutefois bien téméraire. Cinq suspects arrêtés à Strasbourg et à Marseille en novembre 2016 envisageaient des attaques terroristes contre plusieurs cibles, dont Disneyland. Un tel événement ruinerait la saison du parc. Or, c'est malheureusement une éventualité que l'on ne peut exclure. Sauf, bien sûr, si on a vendu pendant vingt ans des appartements à la montagne en promettant des rendements assis sur un enneigement maximum, immuablement, hiver après hiver... ♦



Eric Pierromi/ATP

Inventé par un entrepreneur néerlandais en 1968, propriété de Pierre & Vacances depuis 2003, le concept du Center Parcs varie peu. Quelques centaines de bungalows sont construits en pleine nature, autour d'une vaste piscine, sous bulle de verre et de métal. Les particuliers achètent les bungalows et les confient, via un bail commercial, à Center Parcs, qui en assure la gestion. Actuellement, le groupe en exploite cinq : Trois Forêts (Moselle), les Bois Francs (Eure-et-Loir), les Hauts-de-Bruyère (Loir-et-Cher), le Bois-aux-Daims (Vienne) et le Lac d'Ailette (Aisne). Sont en projet, Roybon (Isère), Poligny (Jura), Rousset (Saône-et-Loire), ainsi que Pindères et Beauziac (Lot-et-Garonne). On pourrait penser que si le groupe prend le risque de les construire, c'est qu'il est optimiste sur leur rentabilité. En pratique, c'est faux, car Center Parcs engage à chaque fois très peu de capitaux dans les projets. Il met à contribution les particuliers, qui achètent les cottages sur plan, ainsi que les collectivités territoriales et d'autres institutionnels. Ces derniers prennent des parts dans une société d'économie mixte (Sem), propriétaire des équipements collectifs : la piscine et sa bulle, les restaurants, les allées, les salles de sport éventuelles... La Sem, elle aussi, confie ses biens à Center Parcs, moyennant un loyer annuel contractuellement garanti. Ce point, d'ailleurs, pourrait poser problème vis-à-vis des particuliers. Si jamais un Center Parc allait mal ou n'atteignait pas ses

Center Parcs engage peu de capitaux dans les projets

CENTER PARCS Quelle rentabilité pour les futurs projets ?



Marius/Andia

PIERRE & VACANCES EXPLOITE CINQ CENTER PARCS EN FRANCE ET EN COMPTE QUATRE DE PLUS EN PROJET, DANS LESQUELS LES PARTICULIERS SERAIENT INVITÉS À INVESTIR...

objectifs, qui faudrait-il sacrifier ? Quels loyers seraient rognés et dans quelle proportion ? Les propriétaires des cottages, objectivement, font figure de maillon faible. Dispersés, ils n'ont pas le même poids qu'un conseil départemental ou régional. Center Parcs n'en est pas là, mais sa santé est loin d'être florissante. D'après les comptes déposés pour 2015 par le groupe, les Center Parcs des Trois Forêts, des Bois Francs, des Hauts-de-Bruyère et du Bois-aux-Daims affichent 3,8 millions de pertes. Celui du Lac d'Ailette, 5,9 millions. De plus, les centres semblent vieillir assez mal. La proportion de clients mécontents augmente. Aux Bois Francs, une location de basse saison pour un week-end, pour deux adultes et deux enfants, est facturée de 370 à 450 €. À ce tarif, la clientèle est fatalement exigeante.

Les déconvenues dans le tourisme vert ont été nombreuses ces dernières années. Outre que les projets du Jura et de Saône-et-Loire sont à moins de deux heures de route l'un de l'autre et se feraient probablement concurrence, les prix de vente des cottages y sont exorbitants : 250 000 € pour une construction proche du mobile-home. Le prix d'une très belle résidence secondaire dans la même région. Se pose enfin la question de la souplesse de l'investissement. Les propriétaires de cottages en Center Parcs doivent composer avec un gestionnaire qui entend garder la main sur l'outil. Pas question, en cas de litige, de repasser en gestion directe. Ni de faire venir ses propres artisans pour des travaux dans les bungalows. Le privilège d'avoir accès à une vaste piscine chauffée dans un cadre bucolique se monnaie décidément bien cher... ♦

SENIORIALES

Dans les maisons de retraite aussi...

Le groupe Pierre & Vacances est décidément en délicatesse avec tous ses clients. Une association de défense des copropriétaires (en grande majorité de propriétaires occupants) des résidences Senioriales et ex-Senioriales (ADCS) s'est créée en 2010 pour fédérer les mécontents. Ils ont payé leur bien un tiers de plus que le prix du marché, en connaissance de cause, pour profiter de services adaptés au grand âge. Les Senioriales, hélas, accumulent les maléfices, sur fond de gestion taxiste et coûteuse. Plusieurs procédures sont en cours devant la justice civile. L'ADCS a compilé des dizaines de témoignages accablants, photos de maléfices à l'appui, et réalisé un comparatif des charges de copropriété d'une vingtaine de résidences. Un travail minutieux, dévastateur pour Pierre & Vacances. <https://www.senioriales-indignezvous.fr/>