

L'aventure de l'achat en ZRR

L'Investisseur sourit

Le produit est proposé de manière sélective, comme un placement sûr, encadré par la loi, facile à gérer et garanti par un bail commercial assurant les loyers.

Les personnes « sélectionnées » sont de bons clients, qui ont toujours fait face à leurs échéances.

Le package est prêt, les plaquettes sont convaincantes et cerise sur le gâteau la défiscalisation et le prêt in fine emportent la décision.

La majorité des investisseurs sont également sensibles au fait que leurs investissements sont utiles pour les régions concernées et qu'ils vont contribuer au développement économique de ces zones.

L'Investisseur déçante

Problèmes liés à la VEFA :

L'appartement est souvent livré en retard (augmentation du coût et des intérêts).

La résidence ne ressemble en rien à la photographie sur papier glacée qui a été vendue.

Problèmes liés au ZRR :

Le syndic provisoire est le plus souvent en collusion avec le gestionnaire. La réception de la résidence et des appartements, réalisée par le gestionnaire et ledit syndic est bâclée et les malfaçons minimisées.

L'Investisseur angoisse

Les loyers ne sont pas payés ou alors avec retard sans compensation.

Le syndic provisoire n'organise pas la première assemblée générale de co-proprétaires et n'a pas assuré la co-propriété.

L'investisseur contacte le vendeur, le promoteur, le syndic : aucune réponse . Il découvre qu'il doit payer des droits d'éviction à la sortie de bail. Il est isolé.

L'Investisseur est désespéré

Il écrit, alerte et assure les échéances avec de plus en plus de difficultés. Il règle les agios, perd le sommeil, craint que l'huissier frappe à sa porte. Il est toujours isolé.

Comment sortir de tout ceci ?

L'Investisseur est aux abois

La résidence n'a pas obtenu les étoiles nécessaires pour bénéficier du dispositif.

Le gestionnaire propose une baisse importante des loyers.

Les taux de crédit augmentent.

En fait il a été aveuglé. Il a signé un bail commercial avec un gestionnaire dont l'envergure financière n'est pas suffisante. Il est « responsable pécuniairement » des aléas climatiques. Il ne peut sortir du dispositif car il doit rembourser la défiscalisation et la TVA au prorata du nombre d'années. La résidence est mal entretenue, pas assurée son patrimoine se détériore.

L'Investisseur fait de jolies rencontres

Enfin grâce à la toile il rencontre d'autres personnes dans la même situation, ils échangent et s'associent.

L'Investisseur attend :

- que cesse le chantage au remboursement de la défiscalisation.
- que le gestionnaire soit un vrai professionnel de la gestion et choisit en tant que tel.
- que l'investisseur puisse choisir le nouveau gestionnaire.
- que le contrat de location ne soit pas un bail commercial.
- que le promoteur garantisse le paiement des loyers durant toute la durée du bail.
- que cessent ces constructions massives et désordonnées sans tenir compte de la saturation du marché.

Comme l'a dit précédemment notre ami Ernest, nous sollicitons votre soutien pour que la loi ne soit pas détournée de ses objectifs premiers et ne place pas les petits investisseurs ainsi que des régions entières dans des situations de faillite individuelles.

Document fil conducteur à destination des participants à la réunion du 11 décembre

L'essentiel de ce qui ne va pas dans le système ZRR et ce qui doit changer pour que le dispositif puisse fonctionner :

Les problèmes :

Le point faible du dispositif vient de la vente d'un paquet incluant plusieurs intervenants de façon décalée :

- 1) le promoteur**
- 2) le gestionnaire**
- 3) le commercialisateur**
- 3) le notaire**

Ces différents interlocuteurs et la nature de paquet commercial rendent l'acheteur otage par :

- a) *une information orientée ou tronquée avant signature qui peut être considérée comme mensongère*
- b) *Un bail commercial dans lequel il n'a que des obligations alors qu'il pensait avoir acheté une résidence secondaire*
- c) *Les aspects fiscaux qui le mettent en situation d'otage du gestionnaire*
- d) *Un loyer garanti sur le papier qui ne l'est pas dans les faits*
- e) *Le fait de penser acheter une résidence secondaire pour sa retraite alors que c'est un local commercial, l'acheteur se retrouvant ainsi pris dans un système sans fin comme pour le time sharing*
- f) *Une dispersion des copropriétaires à travers la France et l'étranger qui met la copropriété en situation de faiblesse vis à vis du preneur.*

Ce que nous demandons :

Sur ces points, la loi doit changer afin de mieux protéger les investisseurs en résidence de tourisme, en particulier en ZRR. Ce domaine devrait et pourrait devenir un secteur d'activité économique réel avec leur soutien à condition qu'il soit assaini.

Afin d'éviter toutes les astuces et *arnaques* que les différents intervenants du paquet commercial ont trouvé pour *plumer* les investisseurs, la loi doit leur imposer des contraintes précises dont quelques unes peuvent être à titre d'exemple :

I) Imposer au promoteur (et donc aux vendeurs) que tout programme fasse l'objet d'une information précise selon un cahier des charges imposé par la loi qui recense par exemple les points suivants :

- 1) Nature de la vente en VEFA et contraintes d'une résidence de tourisme
- 2) Données factuelles sur le gestionnaire (assise, garantie financière, etc..)
- 3) Manière dont les loyers sont garantis sur la durée du bail (assurance ou autre)
- 4) Devenir du bien en sortie du bail à 9 ans et obligations du bailleur (y a t il indemnités d'éviction ?) et du preneur (état de la résidence et assurance paiement des dégâts éventuels)

- 5) Nature du syndic provisoire avec interdiction de toute collusion avec le preneur et ou le promoteur ; délai imposé pour la date de la première assemblée générale avec interdiction de prise de procurations par les intervenants du paquet
- 6) Conditionner la vente à l'obtention du classement de la résidence par le promoteur avant son ouverture sous peine de voir casser la vente avec remboursement et indemnités à l'acheteur. (ceci évitera ainsi que le gestionnaire se dédise en invoquant ce problème et la responsabilité du promoteur comme cela est le cas pour de nombreuses résidences)
- 7) D'autres points à analyser pour ce cahier des charges pour que l'acheteur investisseur soit correctement informé restent à définir...

II) Prévoir un bail spécifique différent du bail commercial classique, qui reste à inventer (bail de résidences de tourisme) et standardisé pour ne pas changer au bon vouloir des promoteurs et gestionnaires de sorte à garantir les points suivants :

- 1) implication du gestionnaire durant les 9 ans (interdiction de sortie en triennal) imposés par la loi et prise en charge en cas de défaillance par le promoteur via une assurance ou autre des loyers afin de respecter les chiffres annoncés à la vente ;
- 2) toute baisse du loyer ou revente des baux doit être considérée comme illégale et ne peut avoir de valeur juridique sans l'aval de la majorité de la copropriété.
- 3) L'obligation de mettre 70% de la résidence sous la coupe d'un seul gestionnaire n'a pas de raison d'être vu la manière dont elle est instrumentalisée. On peut imaginer que les propriétaires récupèrent leur bien pour le gérer eux mêmes.
- 4) Interdire toute indemnité d'éviction en sortie de bail afin que les propriétaires puissent récupérer leur bien et décider de l'avenir de la copropriété en toute liberté
- 5) Imposer une visite annuelle par un expert indépendant qui permette de garantir la bonne maintenance et la bonne gestion de l'ensemble de la copropriété de sorte à garantir le patrimoine des investisseurs, patrimoine qu'ils souhaitent récupérer en sortie de bail.

II) Fiscalité : l'investisseur se voyant proposer un rendement et un bien sur la base d'un plan de financement de la banque et/ou du promoteur et du vendeur, ce plan de financement ne doit pas être mis en péril par ceux-là même qui ont proposé le paquet commercial :

- 1) il convient donc de garantir le loyer et son indexation sur la durée du bail par une caution solidaire du promoteur avec le gestionnaire (via une assurance éventuelle ou autre). Ceci obligerait le promoteur à bien choisir le gestionnaire.
- 2) il doit être expressément dit que dans la mesure où l'investisseur respecte ses obligations il ne doit pas être considéré comme responsable de la défaillance d'un gestionnaire (réelle ou factice car certains remontent une société écran dans les mois qui suivent en reprenant les baux qu'ils viennent de dénoncer avec une baisse des loyers).
- 3) Dans ce cas là, le promoteur et le gestionnaire doivent être tenus comme co-responsables et doivent rembourser à l'état les avantages fiscaux (TVA et défiscalisation) en lieu et place de l'investisseur qui se trouve libre de tout engagement à l'égard du preneur défaillant.
- 4) En cas de défaillance du gestionnaire, le bailleur doit se retrouver de facto libéré du bail et faire son affaire de la reprise de ce bail afin d'en garantir un usage de résidence de tourisme en concertation avec la copropriété réunie en AG. Un délai d'une année doit être laissé pour que ce genre de situation soit réglé.

Conclusion :

Dans l'immédiat, le dispositif devant s'éteindre en 2012, des solutions doivent être trouvées en urgence pour les investisseurs qui sont déjà dans le système de sorte à éviter que ce qui est un

scandale commençant ne s'éternise sans réaction face aux voyous qui pullulent sur ce marché au détriment des propriétaires mais également de l'avenir du tourisme dans de nombreuses régions françaises.