

Ces résidences de tourisme qui appauvrissent leurs (petits) propriétaires

[Le 22.12.2016 à 17h04](#)

C'est l'histoire singulière de dizaines de milliers de particuliers qui ont cru, de bonne foi, investir dans une résidence de tourisme pour se constituer un complément de retraite en confiant la gestion de leur bien à un professionnel de l'accueil touristique.



Résidence de tourisme Belambra dans les Alpes.

(c) Belambra

Autant vous le dire tout de suite: il ne s'agit pas du millionième article sur le plafonnement des loyers. Mais de l'histoire singulière de dizaines de milliers de particuliers qui ont cru, de bonne foi, investir pour se constituer un complément de retraite en confiant la gestion de leur bien à un professionnel de l'accueil touristique. Investir dans une résidence de tourisme, c'est

en effet accéder –du moins sur le papier - à un petit paradis fiscal : pas de TVA à l'achat et une réduction d'impôt qui peut monter jusqu'à 3.600 euros par an pendant neuf ans, grâce au dispositif Censi-Bouvard... Quant aux rendements, ils peuvent aller jusqu'à 4,5% par an. Appétissant, quand le Livret A délivre péniblement 0,75% annuels. En une quinzaine d'années, entre 200.000 et 300.000 particuliers sont donc devenus des «loueurs en meublé non professionnels» (LMNP). Sauf qu'il n'y a que quelques pas entre le paradis (fiscal) espéré et l'enfer (juridique) qu'ils traversent...

Aujourd'hui, Entre 25.000 et 30.000 d'entre eux sont en train d'en faire l'amère expérience. Ils avaient acheté des logements locatifs dans des résidences de tourisme, gérées par des grands groupes, qui leur garantissaient un loyer pendant neuf ans, dans le cadre d'un bail commercial. Seulement, voilà: depuis plusieurs mois, et avant l'échéance du bail, ces mêmes exploitants veulent renégocier à la baisse les loyers des baux qu'ils avaient signés. Des baisses importantes: entre -15 et -50%. En cas de refus, ces sociétés (Pierre et Vacances, Appart'City, Belambra...) menacent de mettre la clé sous la porte. Ce qui laisserait les propriétaires démunis, avec des mensualités et des charges qui courent toujours et une résidence inoccupée...

La conjoncture a bon dos

Le scénario est toujours le même. Le gestionnaire envoie une lettre au propriétaire et lui propose une révision du bail, généralement pour une raison économique. Argument apparemment imparable, comme l'explique Pascale Jallet, la présidente du SNRT, le syndicat national des résidences de tourisme: « *Entre 2001 et 2011, les loyers étaient indexés sur l'indice du coût de construction, et ont augmenté de 40%. Depuis, il y a eu des hausses de charges (sociales, fiscales...), alors même que les recettes ont plafonné ou baissé.* » Un baisse d'activité nouvelle pour ce secteur jusqu'ici en plein boom. Au point de représenter aujourd'hui 800.000 « lits », c'est-à-dire deux-tiers du secteur de l'hôtellerie, avec ses 1,2 million de lits. La crise de 2008-2009 a en effet poussé les Français à écourter leurs séjours et à moins y dépenser. S'y sont ajoutés ; la concurrence accrue de l'hébergement collaboratif, autrement dit Airbnb, en plein boom et des facteurs plus conjoncturels comme les inondations, les mouvements sociaux divers, les attentats et l'état d'urgence qui ont fait fuir les clients étrangers. « *Dans le secteur, les chiffres d'affaires ont baissé d'au moins 20%, ce qui explique que plus personne aujourd'hui ne signerait un bail dans les conditions qui avaient cours il y a seulement cinq ans...* » affirme Pascale Jallet.

Mais la conjoncture a parfois aussi bon dos: certains promoteurs construisent et gèrent eux-mêmes ce genre de résidence. « *Il y a alors risque de mélange des genres* » prévient un promoteur qui a toujours refusé cette confusion de métiers, car le constructeur à intérêt à vendre très cher, et pour justifier cela, gonfle artificiellement les loyers promis. Ensuite, il ne lui reste plus qu'à revenir sur ses promesses. « *La plupart des grands promoteurs évitent cette tentation, car ils pensent sans doute aux conséquences juridiques auquel cela les expose. Les plus tentés sont les petits opérateurs. J'en ai vu un proposer dans un quartier en marge de Nantes des loyers de 220 euros/m², alors que pour le même type de résidence, mais en cœur de ville, nous n'allons pas au-delà de 180 €/m² en cœur de ville! Forcément, dans le premier cas, il sera plus difficile de tenir sa promesse...* » témoigne Benjamin Nicaise, le PDG de Cerenicimo, une plateforme indépendante qui propose de l'immobilier géré.

« On n'a rien à perdre à tenter notre chance ! »

Son appel à la prudence concerne avant tout les futurs investisseurs, qui doivent être vigilants sur la qualité du bien qu'ils peuvent être amenés à acheter, mais aussi sur son emplacement et sur le rendement qu'il affiche. Mais qu'en est-il des investisseurs déjà engagés et qui ont donc des baux en cours? *« C'est le bras de fer! On essaie de les faire céder. On n'a rien à perdre à tenter notre chance... »* reconnaît un de ces grands exploitants, qui tient à conserver l'anonymat. Ces grands groupes s'appuient en effet sur les articles L145-38 et L145-39 du code du commerce, qui prévoient qu'un locataire peut faire évoluer son loyer, seulement trois ans après le bail, lorsque 1) il y a eu une modification matérielle des facteurs locaux de commercialité qui impactent la valeur locative du bien d'au moins 10% ou 2) quand le loyer a évolué de plus 25% par le jeu de l'indexation (ce qui est le cas pour les années 2001-2011, avec une hausse de +40%). Le propriétaire peut répondre en demandant l'arbitrage d'un juge qui fixe alors le prix du loyer, à la hausse ou à la baisse, en fonction de la réalité économique. Ou refuser toute modification du bail.

Mais dans ce cas, il risque de se retrouver devant un double problème. Car il n'a fait que reculer pour mieux sauter: à la fin du bail, le nouveau loyer qui lui sera légalement cette fois-proposé par l'exploitant pourra être encore plus bas... Il pourra aussi renoncer au bail, et mettre fin à tout accord. Et là, c'est la catastrophe pour le bailleur, qui devra alors gérer lui-même son bien. C'est arrivé à un propriétaire – parmi d'autres- de Pierre & Vacances qui a dû trouver lui-même un locataire pour un appartement dans une résidence du Pas-de-Calais. Pas facile. Mais obligatoire car en face, il devait régler des charges de 4.000 euros par an et des remboursements d'emprunt élevés. Les plus audacieux peuvent aussi envisager de vendre leur bien. Mais, dans ce cas, gare aux désillusions ! Un Conseil en gestion de patrimoine témoigne : *« pour un appartement Belambra situé en montagne, mon client a du consentir un rabais de 45% par rapport à son prix d'achat »*

Le couteau sous la gorge

Devant cette menace, une bonne partie des clients de Pierre et Vacances a déjà accepté les avenants proposés par le groupe. Chez Appart'City (120 résidences et 13.000 logements), les négociations vont aussi bon train. Pourtant, la résistance s'organise. *« Parmi les 10.000 copropriétaires environ des résidences gérées par Appart'City, près de la moitié ont décidé de s'unir autour de quatre cabinets d'avocats répartis sur tout le territoire. »* explique-t-on au cabinet d'avocat Goethe, spécialiste de la défense de ces propriétaires, effrayés par les exigences d'exploitants surpuissants. Résultat de ces actions concertées, le groupe a été contraint, en avril dernier, par le tribunal de Montpellier à *« verser les loyers dus aux requérants... et ce, sans délai »*. Il l'avait déjà été à plusieurs reprises et l'a été à nouveau depuis. *« Le contrat qui lie les loueurs de meublé non professionnels aux sociétés de gestion comme Appart'City, Pierre & Vacances ou Belambra, stipule un rendement garanti ! A chaque fois, les propriétaires sont obligés d'aller en justice, et ils gagnent. »* se réjouit Philip Pechayre, avocat du cabinet Goethe.

D'autres font le dos rond. *Challenges* a retrouvé un propriétaire, Nathalie Raynard, qui s'est retrouvée coincée avec une part de la résidence Lou Pigno. Située dans le Var, à onze kilomètres de Toulon, elle est gérée par Belambra (60 clubs de vacances, 40.000 lits, 160 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015 pour 8 millions de marge d'exploitation). Elle témoigne: *« J'ai refusé de signer la proposition de baisse de loyer, malgré les avantages qu'on m'a fait miroiter (bail prolongé jusqu'au 2024, grosses réparations prises en charges par l'exploitant...). Je continuerai donc de toucher le même loyer... jusqu'en octobre 2020,*

date du renouvellement du bail. A ce moment, je crains de ne pas avoir trop le choix. Il me faudra accepter le nouveau loyer proposé ».

Duels de géants

Les petits épargnants ne sont pas les seuls à se battre pour maintenir leurs droits. Certains exploitants n'hésitent pas à attaquer d'aussi gros qu'eux. Ainsi, il y a huit ans, Belambra (ex VVF- Villages Vacances Famille) avait sorti les murs de six de ses résidences (1.422 logements et environ 70.000 m²) de ses comptes et les avait vendus à la filiale d'un groupe coté en bourse, Peref, pour 125 millions d'euros. Le contrat portait sur 36 ans de bail et comportait un engagement de rénovation par Peref. Un engagement qui a été tenu. En revanche, Belambra* n'a pas tenu sa promesse et a tenté, bien avant le terme du contrat, de remettre en cause le loyer, en proposant une baisse de plus d'un tiers de son montant. Il est vrai qu'entretemps, le groupe était passé du tranquille giron de la Caisse des dépôts au portefeuille agité d'un financier spécialiste des entreprises « *en retournement* », Caravelle, surtout connu pour sa reprise, et le dépôt de bilan qui en a suivi, du transporteur Mory Ducros, en 2013. La négociation, en cours, est donc très musclée, mais devrait aboutir, selon nos sources dans les semaines à venir...

*La société Belambra, sollicitée par *Challenges*, a refusé de répondre à nos questions.