

SPÉCIAL IMMOBILIER DE MONTAGNE

Résidences de tourisme : l'horizon se dégage

Avec des produits de qualité mieux exploités et un nouveau dispositif de défiscalisation, il redevient intéressant d'investir dans les Alpes.

INVESTIR DANS UNE RÉSIDENCE DE TOURISME À LA MONTAGNE ? Le particulier aurait de bonnes raisons d'hésiter : à force de retards de livraison, d'impayés de loyers qui se comptent en mois et de défaillances multiples des gestionnaires, le placement phare de l'immobilier de montagne a vu se ternir sa réputation ces dernières années. Or l'analyse, fin 2009, montre que la tempête s'est calmée. Le secteur a largement éliminé ses canards boiteux et l'offre redevient crédible, voire tentante, puisque plus souvent gérée par de bons professionnels.

Le constat de *L'Expansion* cette année est d'abord celui d'une plus grande concentration du marché et de ses acteurs. Pierre & Vacances et MGM Constructeur s'affirment comme les deux principaux promoteurs-constructeurs de résidences de tourisme dans les Alpes. Alors que les opérateurs régionaux sont de moins en moins nom-

breux, des bâtisseurs d'envergure nationale – Eiffage, Vinci ou Bouygues – commencent à pénétrer le marché, présage de la bonne santé de celui-ci à terme. Du côté des exploitants-gestionnaires (les entreprises qui gèrent les résidences achevées, encaissent les loyers et les reversent aux propriétaires-investisseurs), quatre groupes se détachent là où il y eut naguère une nébuleuse d'acteurs : Pierre & Vacances, la Compagnie de gestion hôtelière – filiale du Groupe MGM –, Odalys et Lagrange.

L'assainissement du marché se traduit par un moindre nombre de projets, au regard des années précédentes. Pascale Jallet, une déléguée générale du Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT), qui avec 95 adhérents représente environ les deux tiers de la profession en nombre de lits, explique qu'« aujourd'hui les projets sont plus sélectifs, en raison notam-

SOMMAIRE

PAGE 117 LES PRIX DE VENTE DANS LES ALPES

PAGE 118 UN INVESTISSEMENT À BIEN BALISER

PAGE 120 QUE FAIRE EN CAS DE NON-PAIEMENT DES LOYERS ?



La station d'Isola 2000. Dans le massif alpin.

ment du manque de terrains ». Jean-Loup Duval, directeur général délégué au développement du Groupe Cerenicimo, qui vient de lancer la commercialisation du Chalet-du-Mont-Vallon, aux Menuires, souligne que « la crise freine la commercialisation de produits peu cohérents ou mal situés. En outre, les investisseurs deviennent plus exigeants. » Durant les années 2005-2008, il se bâtissait quelque 40 000 lits par an en France dans les résidences de tourisme de toutes sortes (mer, montagne...). Depuis 2008, le rythme de production a nettement diminué, pour se stabiliser autour de 20 000 lits par an.

Dans les Alpes, en particulier, la tendance est au lancement de résidences de taille moyenne – une soixantaine d'appar-



JÉRÔME CHATIN

endance est au lancement de résidences de taille moyenne et de standing, ce qui tire les prix à la hausse.

tements – et de standing – la grande majorité des projets étant estampillée quatre étoiles. Ce qui tire les prix à la hausse. Pour faire du « grand ski » dans une station cotée, l'investisseur doit compter un minimum de 4 500 euros hors taxes le mètre carré. Sylvain Briot, directeur général délégué au développement du Groupe Odalys, explique que « la tendance est à l'étoffement des services de base ». Piscine, centre de spa et de fitness, deviennent la norme. La résidence de tourisme s'embourgeoise.

Le secteur reboosté par la loi Bouvard

Elle reste par ailleurs – quand tout marche bien – une mine d'or pour la défiscalisa-

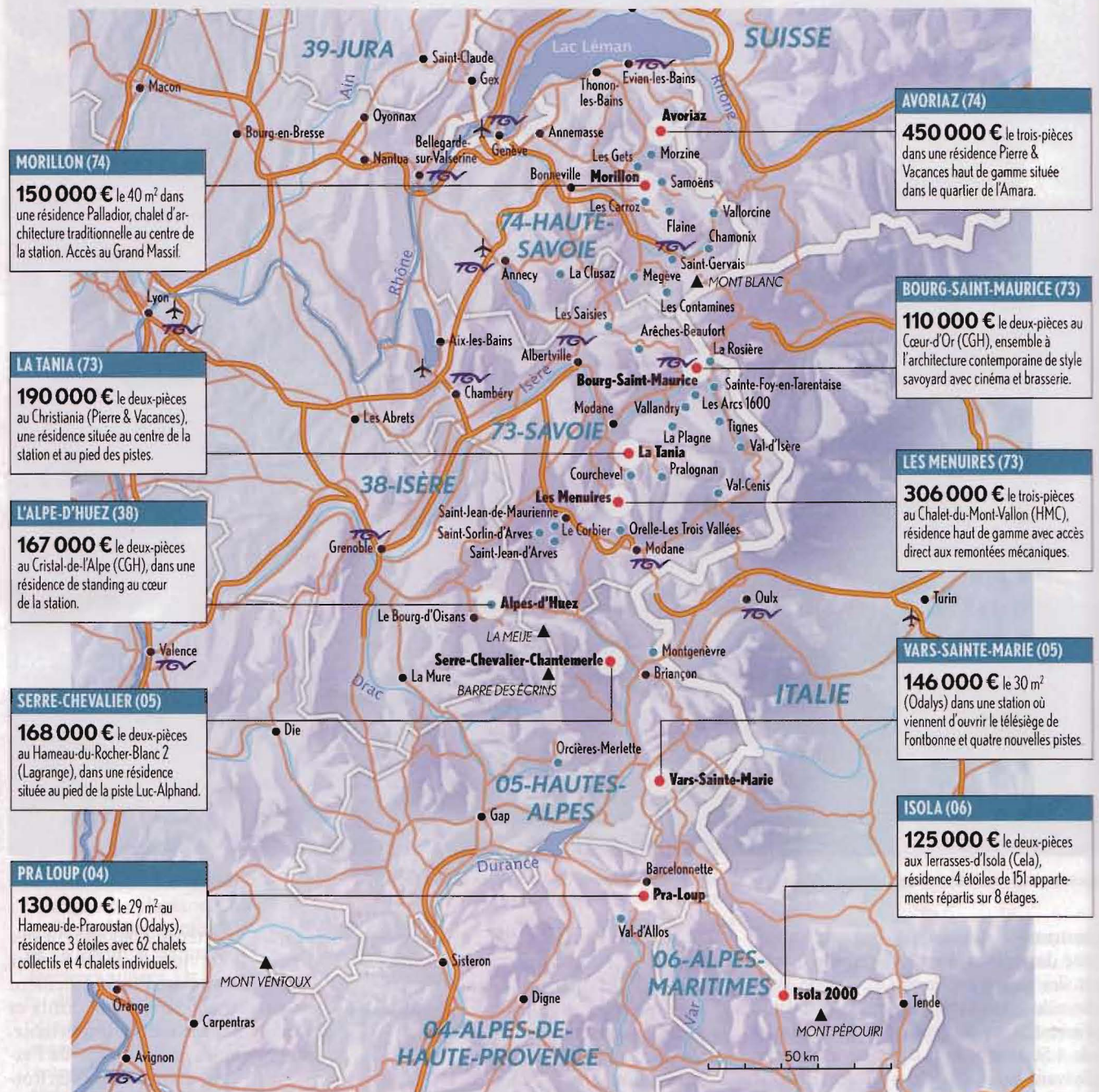
tion. Les lois Périssol (1996) et Demessine (1999) étaient déjà très favorables d'un point de vue fiscal à l'investisseur. Elles ont été à l'origine de la très forte activité – promotion et investissement – de la décennie 1997-2007.

La loi Bouvard, adoptée en 2009, est venue ajouter encore une couche favorable. Elle permet de réduire son impôt de 25 % du montant de l'achat d'un appartement situé dans une résidence avec services, ce qui inclut les résidences de tourisme, mais aussi les établissements d'accueil des personnes les plus fragiles, les établissements de soins, les logements affectés à l'accueil familial salarié et les résidences avec services pour étudiants. Cette loi Bouvard n'est ni plus ni

moins qu'une extension au secteur des résidences de services de la loi Scellier (2008), qui concerne l'investissement locatif privé dans le secteur diffus et octroie une défiscalisation importante, pouvant atteindre jusqu'à 37 % de l'investissement. Les professionnels s'en frottent les mains : « Le marché de la construction des résidences de tourisme est reparti en avril dernier », confirme Pascale Jallet.

Les investisseurs ne sont pas en reste. Sylvain Briot affirme ainsi que « le Bouvard a boosté le marché ». Point de vue partagé par Eric Lapierre, PDG de Lagrange-Patrimoine : « Il faut reconnaître que le dispositif Scellier-Bouvard a été d'une grande aide. Et les perspectives sont plutôt sympathiques. » ➤➤

DU NORD AU SUD, SUR LA PISTE DES BONNES AFFAIRES



➤ Cependant, l'objectif fiscal ne doit pas occulter l'aspect immobilier de l'investissement. « Les acheteurs ont trop souvent oublié qu'une résidence de tourisme est avant tout un produit immobilier : le choix de l'emplacement est primordial », martèle Eric Lapierre. Selon lui, « il n'y a presque pas eu de défaillances d'exploitants lorsque les résidences

étaient situées sur de bons emplacements ». Sylvain Briot abonde dans ce sens : « Le critère fondamental est l'emplacement, avec un point fort, la composante skis aux pieds. C'est la condition la plus demandée par les investisseurs. » Car elle conditionne la capacité de la résidence à attirer des locataires. « Pour qu'un investissement soit rentable,

ajoute Eric Lapierre, il faut faire en sorte que la location ne soit pas strictement saisonnière, mais s'étende à toute l'année. » Pascale Jallet constate que, pour l'investisseur, « un des points à regarder désormais est la capacité à louer son bien l'été. » Ce que les commerciaux appellent joliment la complémentarité saisonnière. **● Jacques Bury**

Exclusif : les prix des résidences de tourisme neuves

Dans le massif des Alpes, une quarantaine de résidences de tourisme, livrées, en construction ou en projet, sont actuellement proposées à l'investisseur. Ce tableau exclusif en dresse la liste,

avec les prix de vente, de 3150 euros le mètre carré à Morillon, en Haute-Savoie, jusqu'à plus du double, soit 6890 euros, à Avoriaz. Faites votre choix !

STATION	RÉSIDENCE	NOMBRE D'APPART.	NOMBRE D'APPART. RESTANT À VENDRE	STANDING	DATE DE LIVRAISON	PROMOTEUR/EXPLOITANT	PRIX DU M ² HORS TAXES EN EUROS
ALPE-D'HUEZ (L')	Cristal-de-l'Alpe	66	66	★★★★	Déc. 2011	MGM-CGH	6 200
ARÈCHES-BEAUFORT	Les Chalets-du-Beaufortain	89	89	★★★ et ★★★★	Déc. 2011	Lotimmo-Seclym	5 000
AVORIAZ	Quartier-des-Crozats (3 résid.)	197	63	★★★ et ★★★★	Déc. 2011	Pierre & Vacances	6 515
AVORIAZ	L'Electra	74	11	★★★	Déc. 2011	Maeva	5 800
AVORIAZ	Quartier-de-l'Amara (5 résid.)	203	106	★★★ et ★★★★	Déc. 2011	Pierre & Vacances Premium	6 890
BOURG-SAINT-AURICE	Le Cœur-d'Or	42	9	★★★	Sept. 2009	MGM-CGH	3 700
FLAINE	Les Terrasses-d'Eos	145	NC	★★★★	Oct. 2009	Pierre & Vacances-P. & V. Premium	4 600
FLAINE	Le Centaure	67	67	★★★★	Déc. 2011	MGM-CGH	5 500
ISOLA 2000	Les Terrasses-d'Isola	64	20	★★★★	Déc. 2009	Groupe Magellan Immobilier-Cela	3 865
LA PLAGNE	Les Chalets-Edelweiss	83	3	★★★★	Déc. 2009	DPMG-Lagrange	4 800
LA ROSIÈRE	Nom pas arrêté	115	115	★★★★	Déc. 2012	Equalliance-Odalys	4 200
LA TANIA	Le Christiania	44	25	★★★	Déc. 2010	Pierre & Vacances	5 760
LE CORBIER	Les Alpes-du-Corbier	177	10	★★★	Déc. 2008	Leader Patrimoine-Odalys	5 890
LES ARCS 1600	Le Roc-Belle-Face	117	8	★★★★	Déc. 2009	DPMG-Lagrange	4 800
LES CARROZ	Les Chalets-de-Jouvence	40	10	★★★★	Déc. 2009	MGM/CGH	6 150
LES CONTAMINES	Nom pas arrêté	74	74	★★★	Juin 2011-déc. 2012	Vinci-Odalys	4 055
LES GETS	Les Fermes-Emiguy	74	20	★★★ et ★★★★	Déc. 2011	Les Promoteurs d'aujourd'hui-Lagrange	5 000
LES MENUIRES	Le Chalet-du-Mont-Vallon	85	85	★★★★	Déc. 2011	Marignan-HMC	5 900
LES ORRES	Le Balcon-des-Airelles	101	30	★★★★	Sept. 2009	Espace immo. contemporain-Eurogroup	3 950
LES SAISIES	NC	60	60	★★★★	Courant 2012	Eiffage-Lagrange	4 900
MONTGENÈVRE	Le Hameau-des-Airelles	65	65	★★★★	Déc. 2011	Vinci-MMV	4 500
MONTGENÈVRE	Le Chalet-des-Dolines	57	20	★★★★	Déc. 2010	MGM-CGH	4 700
MORILLON	Le Buet	54	5	★★★	Déc. 2009	RT Promotion-Odalys	3 150
MORILLON	BestwesternGrand-Massif	46	15	★★★★	Oct. 2010	Pallador	4 525
ORCIÈRES-MERLETTE	Les Terrasses-de-la-Bergerie	89	5	★★★	Déc. 2009	BDL-Odalys	4 300
ORELLE-LES TROIS-VALLÉES	Le Hameau-des-Eaux-d'Orelle	168	19	★★★	Déc. 2010	SCI Le Hameau-des-eaux-d'Orelle-Cela	4 170
PRALOGNAN	NC	75	75	★★★★	Courant 2012	Sté d'aménagement de la Savoie-Lagrange	4 600
PRA-LOUP	Le Village-de-Praroustan	66	66	★★★	Déc. 2011	Magellan Immobilier-Odalys	4 485
SAINTE-FOY-EN-TARENTEISE	La Chapelle-de-Sainte-Foy	113	113	★★★★	Déc. 2011	Sotabat-Terresens by MMV	4 960
SAINT-JEAN-D'ARVES	Les Chartreux	132	132	★★★ et ★★★★	Sept. 2010	MMP-Goelia	NC
SAINT-SORLIN-D'ARVES	Les Chalets-de-L'Arvan 2	40	1	★★★	Déc. 2007	MMP-Odalys	4 055
SAMOËNS	La Reine des Prés	79	7	★★★★	Déc. 2009	MGM-CGH	5 000
SERRE-CHEVALIER	Hameau-du-Rocher-Blanc 2	27	5	★★★★	Déc. 2009	MGM-Lagrange	5 200
SERRE-CHEVALIER-CHANTEMERLE	Nom pas arrêté	105	105	★★★	Juin-2011-déc. 2012	Vinci-Odalys	4 380
TIGNES	Le Télémark	52	5	★★★★	Déc. 2009	MGM-CGH	6 000
TIGNES	Le Jhana	60	60	★★★★	Déc. 2011	MGM-CGH	6 000
VAL-CENIS	Les Chalets-de-Flambeau	187	187	★★★★	Déc. 2011	MGM-CGH	4 800
VAL-D'ALLOS	Plein-Sud	95	5	★★★★	2009	Entys-Federal Hotel	3 490
VALLANDRY	L'Orée-des-Neiges	14	14	★★★★	Déc. 2011	MGM-CGH	6 000
VALLORCINE	Vallorcine-Mont-Blanc	53	40	★★★★	Janv. 2010	SARL Les Capucines	6 500
VALLORCINE	L'Ours-Bleu	76	NC	★★★★	Déc. 2009	Equalliance-Odalys	NC
VARS-SAINTE-MARIE	Nom pas arrêté	75	75	★★★★	Déc. 2011	Magellan Immobilier-Odalys	3 826

Un investissement à bien baliser

Pour remplir toutes ses promesses, y compris fiscales, l'achat d'un bien en résidence de tourisme doit être conduit avec vigilance, comme tout placement immobilier.

ACHETER UN APPARTEMENT dans une résidence de tourisme suppose de prendre des précautions et de se méfier notamment du miroir aux alouettes fiscal, alors qu'il s'agit avant tout d'un investissement immobilier. Check-list.

Bien choisir l'emplacement

Il s'agit d'un investissement immobilier, la priorité absolue est donc de bien choisir son emplacement. « Un programme, même de qualité, sera difficile à louer dans une petite station, surtout si l'accès au domaine skiable n'est pas immédiat », rappelle Olivier Guérin, le dirigeant de la société Espace partenaires. Dans les Alpes, mieux vaut éviter « les stations au-dessous de 1 200 ou 1 300 mètres d'altitude », recommande Gilles Etienne, de Cyrus Conseil.

L'investisseur ne doit pas espérer louer

son bien douze mois par an. « Une exploitation de six ou sept mois paraît un bon ratio pour un très bon emplacement », souligne Olivier Collin, du cabinet de gestion en patrimoine Perspectives. Il est donc indispensable de louer son bien l'été. S'informer des programmes dans des stations de type village de montagne se révèle judicieux, car ces communes aménagent leur territoire pour le tourisme estival.

Etre réaliste sur la rentabilité

Acheter sa résidence de tourisme sans déboursier un centime ? C'est possible grâce à l'effet de levier du crédit : sous réserve de l'examen de votre situation personnelle, les banques peuvent accepter de financer entièrement à crédit ce type d'investissement, les traites étant ensuite assurées par les loyers perçus. Surtout qu'aujourd'hui les taux d'emprunt sont bas (à

partir de 3,6 % sur quinze ans, selon le courtier en ligne AB Courtage). Mais « il faut avoir conscience que des incidents peuvent perturber ce beau plan de financement. L'investisseur doit en particulier se demander s'il serait capable de rembourser le prêt au cas où le versement des loyers cesserait », insiste Olivier Guérin.

Quant à la rentabilité de l'opération, le futur propriétaire doit se méfier. « Je connais un gestionnaire qui promettait une rentabilité de 9 %. Tentant... A ceci près qu'au bout de six mois il a cessé de payer les loyers. Les investisseurs qui lui ont fait confiance sont aujourd'hui en procès », avertit Olivier Collin. Il faut s'assurer que le loyer pris en compte pour le calcul de la rentabilité correspond au prix de marché dans la station. Aujourd'hui, un bon loyer offre un rendement annuel de 4 %. Un chiffre confirmé par la direction de Cerenicimo, qui, parlant de son nouveau programme aux Menuires, évoque une fourchette de rentabilité comprise entre « environ 4 % pour un bien totalement loué et 3,5 % si le propriétaire conserve quelques semaines d'occupation pour son propre usage ».

Soigner les détails du bail

A la différence d'un investissement en Scellier classique, qu'on est obligé de conserver neuf ans seulement, l'achat d'un logement en résidence de tourisme doit se concevoir sur plus de vingt ans. En effet, lors de l'achat, le propriétaire est exonéré de la TVA à 19,6 %. Mais cette carotte fiscale n'est acquise qu'au-delà de vingt ans : avant la fin de cette période, s'il veut récupérer le bien, ou si ce dernier n'est plus loué, il devra rembourser la taxe au prorata de la durée. S'il détient l'appartement depuis onze ans, le fisc lui réclamera ainsi 9/20 de la TVA (vingt ans moins onze).

Les personnes qui veulent reprendre leur bien au bout de neuf années risquent

DÉFISCALISATION, MODE D'EMPLOI

En vertu de l'amendement

Bouvard-Censi, la réduction d'impôt en cas d'achat d'un appartement dans une résidence de tourisme est de 25 % pour une acquisition de 300 000 euros, soit 75 000 euros au maximum. Cette déduction est reportable sur neuf ans. La TVA, de 19,6 %, est entièrement remboursable au bout de vingt ans.

Pour l'imposition des revenus tirés du bien,

le propriétaire doit adopter le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP). Seule condition, sa résidence de tourisme doit lui rapporter moins de 23 000 euros par an, et un montant inférieur à la moitié de son revenu global. A ces conditions, il peut opter

pour deux régimes fiscaux : le micro-BIC, dans lequel il obtient un abattement de 50 % des loyers, ou le régime réel, grâce auquel il peut déduire ses frais réels (travaux, charges, etc.).

A la revente, le régime classique des plus-values immobilières s'applique : l'imposition s'élève à 28,1 % des gains (dont 12,1 % de cotisations sociales). Un abattement de 10 % est appliqué à partir de cinq ans de détention. Au bout de quinze ans, les plus-values sont exonérées. La succession et la donation obéissent aussi aux règles classiques : un abattement de 156 357 euros par enfant en ligne directe est appliqué. Il est renouvelable tous les six ans pour les donations. **S.B.**



JÉRÔME CHATIN

Une résidence de tourisme aux Orres, dans les Hautes-Alpes. Pour être rentable, ce type d'achat immobilier doit être envisagé sur le long terme.

d'avoir une autre surprise, liée à la nature du bail : « Certains propriétaires s'imaginent qu'ils vont pouvoir récupérer leur bien au bout de cette période, pour le louer eux-mêmes sans passer par un gestionnaire ou pour l'occuper personnellement. Ce n'est pas si simple, constate Côme Idrac, avocat fiscaliste. Le bail signé entre le propriétaire et le gestionnaire n'est pas un bail d'habitation, mais un bail commercial, dont la plupart des règles ne sont pas fixées par la loi mais négociées entre le propriétaire et le locataire. Par exemple, le bail est renouvelable tacitement tous les neuf ans. Si le propriétaire ne l'a pas dénoncé à temps, il n'a que deux solutions pour récupérer son bien : soit verser une indemnité au gestionnaire, soit espérer que ce dernier fasse faillite ! » De plus, dans un bail commercial, la répartition des charges « résulte d'une négociation entre le propriétaire et le locataire. Généralement, le rapport des forces n'est pas très favorable au propriétaire. »

Fuir le Demessine

Depuis l'adoption de l'amendement Bouvard-Censi en avril 2009, l'investissement dans les zones de revitalisation rurale (ZRR) a perdu de son attrait. Cet amendement, appelé aussi « Scellier loueur en meublé non professionnel (LMNP) »,

élève la réduction fiscale à 25 % pour un achat maximal de 300 000 euros. Surtout, il stipule qu'il n'est plus nécessaire que la résidence de tourisme se situe en ZRR, comme l'imposait le dispositif Demessine. « L'avantage fiscal considérable lié aux ZRR était proportionnel à la prise de risque : les pouvoirs publics essayaient en effet d'attirer les investisseurs dans les stations mal placées, même s'il existe de très beaux emplacements en ZRR, estime Olivier Guérin. Aujourd'hui, il n'y a plus de raison particulière d'investir en ZRR. »

L'investissement sous le régime Bouvard-Censi devient donc le vecteur à privilégier pour acheter dans une résidence de tourisme. Cet avantage fiscal est valable pour les biens achetés jusqu'au 31 décembre 2012. En l'état actuel des choses, il pourrait même devenir plus avantageux que le dispositif fiscal Scellier à partir de 2011. Le Parlement a en effet décidé de diminuer le taux de réduction d'impôt du Scellier de 25 à 15 % à partir du 1^{er} janvier 2011 pour les logements n'intégrant pas la norme climatique bâtiment basse consommation (BBC). Or cette réduction de l'avantage fiscal ne concerne pas le Bouvard, qui passera à 20 %. A moins que les parlementaires n'en décident autrement d'ici là. ● **Sébastien Bei**

LE TOURISME, UN SECTEUR QUI COMPTE EN BOURSE

A défaut d'investir dans une résidence de tourisme, pourquoi ne pas miser sur les valeurs du secteur cotées en Bourse ? Le leader, Pierre & Vacances, « a un positionnement unique en Europe », estime Bruno Jehle, analyste financier à IDMidCaps, qui conseille un achat du titre pour le moyen terme. « Le groupe est à fois promoteur et gestionnaire des biens. Un modèle excellent. » Seul bémol : « Ses coûts de structures progressent de 2 % par an. La croissance du chiffre d'affaires doit donc être identique pour maintenir les marges. »

Malgré cet enthousiasme, le titre a perdu 39 % en trois ans. « Il a chuté à partir de juillet 2007 avec le dégonflement de la bulle immobilière, puis avec la crise », explique Annie Bonal, analyste chez Gilbert Dupont. Elle aussi recommande l'achat, avec un objectif de 80 euros. « En 2009, Pierre & Vacances a gagné 52 %, et son indice de référence, le CAC Mid & Small 190, seulement 33 % », justifie-t-elle. « La valeur est sous-valorisée, indique Annie Bonal. Je fais le même constat pour le Club Med. Surtout, sa situation s'est assainie depuis le départ de Bernard Tapie. La variation du titre ne sera plus spéculative, mais reflétera les performances du groupe. » Un autre analyste recommande de s'intéresser à la propriété des murs. « La tendance actuelle est à la cession des murs, ce qui permet d'accroître la rentabilité de ses groupes. »

Le montant du dividende n'est pas non plus à négliger : « Pierre & Vacances offre un rendement moyen de 4 %, calcule Annie Bonal. Un taux compétitif, comparé à certains placements. » **S.B.**

Que faire en cas de non-paiement des loyers ?

La défaillance du gestionnaire constitue le risque le plus fréquent. Conduite à tenir quand le scénario vire au noir.

TRANSMONTAGNE, Mona Lisa, Quiétude... Depuis octobre 2007, une quinzaine de gestionnaires de résidences de tourisme ont déposé le bilan. Entre 70 et 80 résidences en France chercheraient aujourd'hui un repreneur, dont environ 35 dans les Alpes (sur 500), essentiellement dans les Hautes-Alpes et la Savoie. Que peut faire un propriétaire confronté à un exploitant qui lui propose une baisse de loyer ou qui ne lui verse plus rien ?

La première chose est d'adresser à l'exploitant une mise en demeure ou un commandement à payer. Une étape nécessaire mais pas suffisante : lorsqu'un gestionnaire ne peut plus faire face aux échéances, il se place sous procédure de sauvegarde. « Ainsi, les copropriétaires ne peuvent plus engager de poursuites pour le paiement des loyers impayés », explique Julien Le Boulc'h, avocat à Annecy. Si la société entre en cessation de paiements, les bailleurs disposent de deux mois pour déclarer leurs créances.

L'union faisant la force, les investisseurs ont intérêt à se regrouper en association de copropriétaires et à désigner un représentant. « On reconnaît les exploitants de résidences déloyaux à leurs méthodes pour



Les Valmonts-de-Valcenis, à Lanslebourg-Mont-Cenis, en Savoie. Cette résidence cherche un repreneur à la suite de la défaillance de son gestionnaire, le groupe Quiétude.

empêcher les copropriétaires de se regrouper. Ils se dispensent par exemple de réunir une assemblée de copropriété, alors qu'ils en ont l'obligation légale dans l'année qui suit la première vente à un investisseur », explique sur le site residence-loyer-impaye.com le cabinet d'avocats Idrac & Associés, dont une équipe est spécialisée dans les contentieux des propriétaires de résidence de tourisme.

Etape suivante : la renégociation du loyer. La norme, si l'on peut dire, tourne autour de - 20 à - 30 % avec des crevasses à - 50 % lorsqu'il y a dépôt de bilan et reprise. Parfois, la note est moins lourde. « Nous avons repris la résidence Les Belles-Roches, à Notre-Dame-de-Bellecombe (Savoie), qui était exploitée auparavant par Residhotel, raconte Sylvain Briot, directeur du développement

REPRISE EN AUTOGESTION : LA RÉALITÉ DES FRAIS

La loi de finances 2010 autorise les copropriétaires à autogérer leur résidence faute de repreneur au bout d'un an. Mais attention à la facture. Sur Cbanque.com, dans un forum, un intervenant faisait récemment la liste des frais prévisionnels pour

démarrer la société de gestion. « Comptable : 15 000 euros pour gérer 40 appartements. Assurance professionnelle obligatoire : 12 000 euros au minimum. Deux salariés à l'accueil de la résidence pendant quatre mois, payés 1 600 euros brut

par mois, soit pas loin de 20 000 euros avec les charges. Honoraires de l'avocat : 7 000 euros. Prestataire pour l'entretien de l'immeuble : 25 000 euros au forfait par an. Acompte pour le ménage et le nettoyage du linge : 5 000 euros. A cela

s'ajoutent les interventions des artisans si travaux il y a, directement facturées à la société d'autogestion. » Total : pas loin de 85 000 euros. Sans oublier le plus important : les frais de commercialisation pour trouver des locataires...

du Groupe Odalys. Après négociation avec les propriétaires, nous sommes arrivés à une baisse de 10-20 % pour le loyer. Nous avons ouvert la résidence en novembre 2009 pour un test. Nous réaliserons un audit technique à la fin de la saison d'hiver pour éventuellement améliorer certains éléments. »

Résilier le bail pour trouver un repreneur

La signature d'un nouveau bail prévoyant des loyers variables n'est pas absurde. Cette formule existe dans certaines résidences de tourisme haut de gamme, comme aux Arcs, pour de grands appartements. Mais elle est contraignante pour l'exploitant et, jusqu'à présent, entraînait un risque de requalification fiscale. Une menace écartée depuis le vote d'un amendement à la loi de finances 2010 précisant que les propriétaires pourront déclarer ce nouveau revenu foncier sans contrepartie, à condition que la part variable du loyer soit minoritaire.

Si la négociation sur le montant des loyers capote, il faut demander au tribunal de commerce la résiliation du bail et se mettre en quête d'un repreneur. Nouveauté, la loi de finances 2010 permet aux copropriétaires, s'ils n'ont pas trouvé de repreneur au bout d'un an, de prendre eux-mêmes en charge l'exploitation de la résidence, à condition qu'ils en représentent plus de 50 % (lire ci-contre).

Dernier recours, les procès, en attaquant notamment les promoteurs, censés être solvables. A Orcières (Hautes-Alpes), douze investisseurs de la résidence Les Balcons-du-Soleil demandent l'annulation de leurs ventes devant le TGI de Gap. « La surévaluation des loyers constitue un vice du consentement susceptible d'entraîner la nullité de la vente, et donc la restitution des sommes investies avec des dommages et intérêts », explique M^e Hélène Feron-Poloni, avocate au cabinet Lecoq Vallon & Associés. L'exploitant, LVR, est en redressement judiciaire depuis septembre 2008. Sont visés par l'assignation déposée fin 2008 la SCI de construction-vente Les Balcons-du-Soleil, le Groupe Vinci Immobilier Promotion (le promoteur) et Duguesclin Développement (qui a fait la plaquette et la commercialisation). La date d'audience n'est pas encore fixée, le procès est prévu en 2010. ● Gilles Lockhart

JOËL GIRAUD

« Certaines résidences sont pires que des HLM »

Le député PRG des Hautes-Alpes préconise l'instauration de normes de qualité dans la construction de ces habitats touristiques.



DR

Que prévoyait l'amendement sur les résidences de tourisme que vous aviez déposé dans le cadre du projet de loi de finances 2010 ?

★ Cet amendement donnait aux copropriétaires d'une résidence de tourisme la possibilité de se substituer au gestionnaire en cas de défaillance de ce dernier. Pour cela, au moins la moitié des propriétaires devaient constituer une structure de type société par action simplifiée. L'objectif était de leur permettre de prendre les choses en main dans les cas où ils ne percevaient plus de loyers et risqueraient de perdre l'avantage fiscal (1).

Pourquoi avoir proposé cet amendement ?

★ Dans ma circonscription, je suis confronté de manière permanente au problème des défaillances de gestionnaires. Les propriétaires se retrouvent dans des situations difficiles. J'ai même eu des cas de suicide. Dans certaines zones de moyenne montagne, il est difficile de trouver un repreneur en cas de défaillance, car elles sont considérées par les exploitants comme moins rentables que la haute montagne.

Le dispositif finalement retenu stipule que cette forme d'autogestion ne peut être mise en place qu'au bout d'un an sans gestionnaire. N'est-ce pas trop long ?

★ A l'origine, l'amendement déposé ne comportait pas de délai. La commission des Lois de l'Assemblée nationale en a ajouté un pour donner le temps de

s'assurer qu'il n'existe pas d'autre solution.

Face à un cas de défaillance d'un gestionnaire, que peuvent faire les pouvoirs publics ?

★ Ce type d'investissement a prouvé son utilité pour faire venir dans les zones touristiques d'autres personnes que les propriétaires de résidences secondaires. Mais il ne garantit pas la rigueur des gestionnaires. Juridiquement, rien ne permet aux collectivités locales de s'occuper des problèmes. Tout dépend des initiatives personnelles. Par exemple, je réunis parfois des tables rondes avec des investisseurs, des gestionnaires locaux et des propriétaires pour essayer de trouver un repreneur dans des cas de faillite. Je pense qu'il faudrait inclure des obligations de prise en charge des frais de voirie par les promoteurs, et aussi imposer des normes de qualité. Certaines résidences sont pires que des HLM. Ce n'est rendre service ni aux investisseurs ni aux territoires que de construire ce type d'habitat, qui, à terme, risque d'être laissé en friche. ●

Propos recueillis par Sébastien Bei

(1) Dans le cadre du projet de loi de finances 2010, adopté fin 2009, l'amendement déposé par Joël Giraud a été rejeté. Mais un amendement identique, proposé par le député UMP Michel Bouvard, a été adopté par le Parlement.