

Surmonter les pièges tendus par les professionnels

Indemnité de fin de bail exorbitante, difficulté à trouver des locataires, faillite du gestionnaire... Certains régimes fiscaux d'investissement se révèlent parfois risqués. Voici comment se sortir au mieux de ces mauvais pas.

La pierre, un placement sûr et sans surprises ? Pas toujours... Depuis quelques mois, en effet, les déconvenues se multiplient pour de nombreux particuliers ayant réalisé des investissements locatifs. Ainsi, en régime Périssol, des propriétaires de logements situés dans des résidences avec services ont la désagréable surprise de se voir réclamer de substantielles « indemnités d'éviction » par l'exploitant lorsqu'ils désirent vendre ou occuper leur bien : légalement incontournable, cette disposition spécifique aux baux commerciaux leur avait pourtant été soigneusement dissimulée lors de la vente de ce placement défiscalisant ! Ailleurs, ce sont des bailleurs en Borloo-Robien qui attendent désespérément leur premier locataire dans des immeubles mal finis et situés à la lisière de communes sinistrées. Nombre d'investisseurs en résidences de tourisme ne sont guère mieux lotis : après avoir perçu, durant

2 ou 3 ans, le loyer attractif qui leur avait été promis, ils se voient brutalement imposer une réduction drastique de son montant, l'exploitant les menaçant, sinon, de déposer le bilan... quand il ne disparaît pas tout simplement dans la nature sans laisser de traces !

► **Négocier, s'associer, ou attaquer !** Si vous êtes confrontés à de tels déboires, ou craignez de l'être, sachez qu'il existe différentes portes de sortie, en fonction de l'investissement réalisé. Ainsi, si vous avez investi dans une résidence avec services, même si la loi vous oblige à verser des indemnités d'éviction, vous pouvez négocier pour les réduire. L'horizon pourrait également commencer à s'éclaircir pour les investisseurs rencon-

Si un placement défiscalisant se transforme en gouffre financier, des recours existent

trant de graves difficultés en Borloo-Robien ou en résidences de tourisme. Car certaines pratiques sont tellement contestables – biens surévalués, loyers prévisionnels gonflés, collusion entre le promoteur, l'exploitant et les édiles locaux – que des investisseurs constitués en associations n'hésitent plus à saisir les tribunaux... auprès desquels ils commencent à obtenir gain de cause !

PHOTOS : IYVES DENOVELLE

PERISSOL en résidences-services : la mauvaise surprise des indemnités d'éviction

Le dispositif Périssol (en vigueur du 1.1.96 au 31.8.99) permettait à l'investisseur qui achetait un logement neuf et s'engageait à le louer pendant au moins 9 ans d'amortir jusqu'à 80 % du coût de l'opération. Ayant respecté la durée minimale de détention imposée, les investisseurs Périssol commencent progressivement à récupérer leurs logements, soit pour les occuper eux-mêmes, soit, plus souvent, pour les mettre en vente. Si le logement a été loué nu sous le régime de la loi de 1989, sa reprise par le bailleur s'effectue généralement sans la moindre difficulté. Toutefois, le dispositif Périssol pouvait aussi s'appliquer aux investissements dans des résidences de tourisme ou hôtelières. Ce choix d'investissement impliquait alors la signature, non plus d'un bail d'habitation, mais d'un bail commercial avec une société locataire chargée d'exploiter la résidence.



Même si le gestionnaire s'est engagé à ne pas réclamer d'indemnités d'éviction, il est en droit de le faire si l'investisseur résilie le bail.

M^e Julien Le Boulc'h, avocat

Résidences-services : la résiliation du bail coûte cher

Enquête



Amoureux de l'île de Ré (17), Jacques Gatignol avait acheté, il y a 11 ans, un appartement dans cette belle résidence de tourisme, dans le cadre du régime Périssol. Le bail commercial prend fin en décembre 2008. Comme la majorité des autres investisseurs, Jacques Gatignol donne alors congé à l'exploitant par acte d'huissier. « J'étais confiant car le bail mentionnait l'existence d'indemnités d'éviction

forfaitaires de 1 000 F (150 €). Quelle ne fut pas ma surprise de recevoir un acte d'huissier de l'exploitant me signifiant qu'il contestait l'indemnité et désirait faire jouer son droit au renouvellement. Pour le moment, il ne m'a proposé aucun montant d'indemnité. Mais j'ai préféré anticiper et j'ai pris rendez-vous avec un expert immobilier afin de disposer d'une base de négociation fiable ».

► Des indemnités d'éviction incontournables... mais négociables.

Or, les baux commerciaux comportent des dispositions légales méconnues de la plupart des particuliers... Ainsi, la société locataire bénéficie du droit au renouvellement du bail à son échéance, au bout de 9 ans. Faute de quoi, le propriétaire doit lui verser des indemnités dites d'éviction. Leur montant peut atteindre 3 ans du chiffre d'affaires dégagé par le logement. Votre bail est muet sur ce point ou précise qu'aucune indemnité ne pourra vous être demandée ? Ne vous réjouissez pas trop vite. « Puisque ces indemnités sont prévues par la loi, rien n'oblige à ce qu'elles soient mentionnées dans le contrat. Par ailleurs, une clause stipulant l'absence d'indemnités est nulle, car le droit au renouvellement du bail, dont découle le versement de ces indemnités, est une disposition d'ordre public », explique l'avocat parisien M^e Jehan-Denis Barbier.

Il en va de même lorsqu'un montant précis d'indemnités est fixé par le contrat de bail. « L'indemnité d'éviction est déterminée en prenant notamment en compte le chiffre d'affaires du fonds au moment où le juge statue. Il est donc très difficile d'anticiper un tel montant et de rédiger dès la signature du bail une clause le mentionnant, qui risque fort d'être nulle », prévient Arthur de Galembert, avocat chez Lefevre Pelletier et associés.

Heureusement, si l'investisseur est pugnace, l'exploitant évincé consent, la plupart du temps, à revoir ses prétentions à la baisse. « En général, les exploitants réclament au départ 3 ans de loyers, mais acceptent de négocier à 2 ans, voire à 1,5 an », confie François Motty, de la Chambre des experts immobiliers de la Fnaim. Michèle Lambert, spécialiste de l'immobilier au sein du département d'ingénierie patrimoniale du Crédit du Nord, conseille la solution amiable : « Un bon accord loin des tribunaux est toujours préférable. Mieux vaut ne pas se lancer dans des années de procédures pour, au final, obtenir un résultat qui risque d'être similaire ».

BORLOO-ROBIEN les premières annulations de vente viennent d'être prononcées

Sur le papier, les dispositifs Borloo et Robien ont tout pour séduire les investisseurs en quête de défiscalisation. En contrepartie d'un engagement locatif minimal de 9 ans et du respect de plafonds de loyers (régimes Borloo et Robien) et de ressources des locataires (régime Borloo), l'acquéreur d'un logement neuf peut amortir 50 % (Robien) ou 65 % (Borloo) du coût de son investissement. Toutefois, dans de nombreuses communes dépourvues de potentiel économique et démographique, les plafonds de loyers autorisés sont nettement supérieurs aux loyers du marché. Ce dont ont profité certains professionnels peu scrupuleux. Ils ont construit dans des communes où le foncier était abordable, ont vendu leurs programmes très au-dessus des prix du marché et, pour que les investisseurs ne s'en aperçoivent pas, ils leur ont fait miroiter des rendements élevés en s'alignant sur les plafonds prévus par le législateur, largement supérieurs aux loyers effectivement pratiqués !

► **Des locataires bien souvent introuvables.** Si l'on ajoute aux localisations inopportunes et aux loyers surévalués des logements mal conçus et présentant parfois d'importantes malfaçons, c'est un euphémisme de dire que les candidats locataires ne se bousculent pas... On estime ainsi aujourd'hui à plus de 15 000 le nombre de logements loca-

tifs vacants en Borloo ou Robien. Une situation particulièrement délicate pour les investisseurs qui misaient sur la perception du loyer pour rembourser leur mensualité de crédit. Pire, certains risquent un redressement fiscal, car pour ouvrir droit à l'avantage, le logement doit être occupé dans un délai d'un an après sa livraison !

► **Diminuer le loyer ou vendre le bien, une alternative peu réjouissante.** Les professionnels interrogés sont unanimes : ils conseillent de baisser le loyer plutôt que de laisser le bien vacant. « En règle générale, on s'aperçoit qu'une baisse de 5 à 10 % du loyer permet de retrouver le niveau du marché », estime Guy Portmann, président du groupe France Terre. Mais cela ne suffit pas toujours. Certains investisseurs sont alors contraints de mettre leur bien en vente... souvent à perte. « J'ai acheté 125 000 € un appartement dans une petite ville du sud-ouest, et j'ai été contraint de le revendre 3 ans après 87 500 €. Cela ne valait malheureusement pas plus car la résidence s'était rapidement dégradée du fait de locataires peu soigneux », explique Raphaël S. Toutefois, avant de baisser drastiquement le loyer ou, pire, de vendre le logement à prix bradé, assurez-vous que vous ne disposez pas de recours juridiques contre le promoteur ou ses acolytes.

► **Des ventes annulées pour vice du consentement.** « Avant d'envisager de vendre, mieux vaut d'abord se constituer un dossier en envoyant des lettres recommandées au commercialisateur du programme et au gestionnaire pour leur signaler l'absence de locataires aux niveaux

Lorsque les loyers ont été surévalués, les investisseurs lésés commencent à obtenir réparation devant les tribunaux.

M^e Matthieu Delmas, avocat



Mal situé, ce lotissement Robien n'attire guère les locataires



Lorsque, en 2005, Huguette Lebon investit en Robien dans la grande banlieue bordelaise, elle ne s'attendait pas à rencontrer une telle succession de déconvenues. « On nous avait promis un lotissement de standing et sécurisé à 30 minutes de Bordeaux. En réalité, il est à plus de 45 minutes, les maisons sont beaucoup plus rapprochées que sur les descriptifs, et certaines prestations ont été revues à la baisse (grille d'entrée non posée, sol plastique au lieu du carrelage promis...). Le gestionnaire du lotissement nous a été

imposé lors de l'achat. Il n'a réussi à louer que la moitié des 85 maisons en 12 mois et encore, sans être exigeant sur la solvabilité des candidats et en offrant 2 mois de loyer. Ma locataire perçoit 700 € par mois pour un loyer de 510 €. ... Résultat : elle ne paie pas et nous entamons une procédure d'expulsion... J'ai pris contact avec une avocate. Je demande que l'on me rembourse une partie de mon prix d'achat du fait de la promiscuité insupportable qui découle de l'insuffisance d'écartement des maisons ».

de loyers promis », conseillent M^{es} Hélène Féron et Nicolas Lecoq-Vallon, avocats à Paris. Prenez ensuite contact avec un avocat. Sachez que la plupart des cabinets réalisent un audit gracieux de ce type de dossiers, afin d'évaluer les chances d'obtenir l'annulation de la vente. Une procédure qui, si elle aboutit, vous permettra en plus d'obtenir des dommages et intérêts qui couvriront le coût de votre éventuel redressement fiscal, ainsi que les frais de justice. Si les loyers ont été manifestement surévalués, c'est l'annulation pour « dol » (manœuvre frauduleuse ayant pour but de vous inciter à acheter) qui sera plaidée. « Les commerciaux effectuent des simulations par écrit avec des loyers manifestement gonflés. Nous mettons en avant que le montant des loyers ainsi promis a été un élément déterminant dans l'investissement », explique l'avocat parisien Matthieu Delmas. Une stratégie qui porte ses fruits : « Nous avons obtenu des décisions en première instance dans lesquelles les parties ont préféré indemniser les investisseurs plutôt que de faire appel », se réjouit-il.

RESIDENCES DE TOURISME des gestionnaires à surveiller de près

Les recours judiciaires s'annoncent, en revanche, beaucoup plus complexes pour les investissements réalisés dans des résidences de tourisme. Dans ces montages, l'investisseur achète un appartement dans une copropriété qui offre des prestations (vastes parties communes, logements de fonction, fourniture de services tels que le ménage ou le petit-déjeuner) lui permettant

d'être classée comme « résidence de tourisme ». En signant chacun un bail commercial avec un exploitant unique, les investisseurs obtiennent plusieurs avantages fiscaux : récupération de la TVA, imposition de seulement 29 % des loyers perçus ou, sur option, réduction d'impôt égale à 25 % du coût de l'investissement s'il est situé dans une Zone de revitalisation rurale (ZRR, régime Demessine). Or, ce sont les résidences touristiques en ZRR qui se révèlent, aujourd'hui, à l'origine des plus graves déconvenues.

► **Des exploitants tout-puissants.** Les investisseurs achètent un produit clé en main comprenant l'appartement et... le gestionnaire. Se séparer d'un exploitant se révèle quasi impossible avant 9 ans et encore, à condition de verser des indemnités d'éviction (voir p. 58). Les investisseurs sont donc contraints de supporter une gestion parfois déplorable. « La résidence s'est très vite délabrée, car il n'y avait que deux personnes pour assurer la surveillance et l'entretien des 73 logements : les états des lieux et de sortie des locataires n'étaient jamais réalisés, la neige n'était pas déblayée à l'entrée des garages, ce qui, cet hiver, a empêché certains locataires de prendre leur voiture pour rentrer chez eux... », soupire Mireille Pierret, présidente de l'association Apart et propriétaire dans une résidence à Orcières-Merlette (05). Pour contrer l'omnipotence de l'exploitant, il est fortement conseillé de monter, avant même le premier litige, une association de propriétaires. « C'est le meilleur moyen de faire le poids vis-à-vis d'un exploitant qui, bien souvent, applique la tactique du "diviser pour régner" », explique Patrick

J'ai le sentiment que certains gestionnaires planifient très à l'avance leur mise en redressement ou en liquidation judiciaire.

M^e Claude Goedert, avocate

Troudart, investisseur à la Tranche-sur-mer (85) et président de l'association des propriétaires. Cela étant, il n'est pas toujours facile d'entrer en contact avec tous les propriétaires, souvent dispersés à travers l'Hexagone, voire l'Europe. « *Le syndic de l'époque, mis en place par le promoteur, a tout fait pour que nous n'ayons pas de contacts entre nous* », se souvient Mireille Pierret. Une attitude malheureusement fréquente mais illégale, puisque le syndic est tenu de remettre au conseil syndical la liste nominative des copropriétaires et leur adresse (art. 21 de la loi du 10.7.65 sur la copropriété).

► **Le chantage à la baisse des loyers.** Lors de la signature du bail commercial, les investisseurs se sont vu promettre un rendement locatif compris entre 3,5 et 5 %, voire 6 %. Fréquemment surévalués, ces loyers sont, dans le meilleur des cas, payés les 2 ou 3 premières années. Et ce, grâce aux primes – appelées « fonds de concours » – versées par le promoteur à l'exploitant pour financer le démarrage de la résidence. Une fois cette manne épuisée, les exploitants tentent de renégocier les loyers à la baisse – de 30 à 50 % ! Et n'hésitent pas à menacer les investisseurs d'abandonner, sinon, la gestion de la résidence. Cette pratique,



très répandue en ZRR, commence à s'étendre à l'ensemble des résidences de tourisme. Si vous êtes confronté à cette situation, commencez par relire votre contrat de bail. Certes, la loi autorise le preneur d'un bail commercial à résilier celui-ci à chaque fin de période triennale; mais certains baux sont signés pour 9 ans fermes, ce qui interdit à l'exploitant de renégocier le loyer – sauf à obtenir l'accord de l'ensemble des propriétaires – et/ou d'abandonner l'activité en cours de bail.

► **Des résidences cédées à des sociétés fantômes.** Certains gestionnaires cessent même de payer les loyers ou agitent le spectre d'un dépôt de bilan s'ils n'obtiennent pas satisfaction. Une possibilité de faillite que l'on pourrait parfois croire programmée dès le départ... « *En juillet 2003, en même temps que la réservation du logement, nous avons signé un projet de bail avec Eurogroup. Lors*

Les loyers de cette résidence de tourisme sont payés en retard

Enquête



Patrick Troudart était un habitué de la Tranche-sur-mer (85). Aussi, lorsqu'un ancien hôtel chic a été transformé en résidence de tourisme, il a souhaité se porter acquéreur d'un petit appartement face à la mer. « *Au moment de la signature de l'acte définitif, en janvier 2004, nous nous sommes aperçus que la résidence n'était plus exploitée par le gestionnaire mais par une de ses filiales, la SARL La Tranche. Les loyers ont été versés jusqu'en février 2008. Nous avons alors reçu une lettre nous sommant d'accepter*

une baisse de 30 % des loyers, faute de quoi la SARL déposerait le bilan. Nous avons, bien sûr, refusé de céder et nous avons constitué une association qui regroupe 27 des 29 copropriétaires. Depuis, les loyers sont payés en retard et partiellement, et nous nous sommes aperçus que la SARL La Tranche avait été cédée, pour 1 € symbolique, à une obscure SARL située dans un immeuble borgne de Saint-Denis (93), ce qui, par analogie avec d'autres affaires, peut laisser craindre un dépôt de bilan ».

de la signature de l'acte définitif, 3 mois plus tard, l'exploitant n'était plus Eurogroup mais la SARL La Tranche, filiale à 100 % d'Eurogroup, qui paraissait digne de confiance », relate Patrick Troudart. « En réalité, c'est un montage très pernicieux. Créer une petite structure pour chaque résidence permet, si l'une ne donne plus satisfaction, de couper facilement et discrètement le bras malade », analyse M^e Claude Goedert, avocate à Lille (59). Parfois même, le bailleur s'aperçoit que la SARL filiale de l'exploitant a été cédée en toute discrétion. C'est ainsi que Mireille Pierret et Patrick Troudart, qui ont investi dans des résidences différentes avec des exploitants distincts (LVR pour la première et Eurogroup pour le second) ont découvert que leurs résidences étaient désormais gérées par des SARL fantômes – Casanova et Stella Nova – dont l'existence se résume à... deux boîtes-aux-lettres situées dans des immeubles vétustes de Saint-Denis (93). Malheureusement, le bailleur n'a pas le droit de s'opposer à de telles cessions... excepté dans des cas particuliers. « La SARL Casanova devait absorber la totalité des actifs de la société LVR dans le cadre d'un "transfert universel de patrimoine". Il ne s'agissait plus alors d'une simple cession et nous avons pu, comme la loi nous y autorise, suspendre le transfert en arguant que la nouvelle société ne présentait pas les garanties financières suffisantes », explique

M^e Mul, avocat à Marseille. Mais le répit fut de courte durée pour les investisseurs, car LVR a déposé son bilan et son dirigeant est en détention provisoire à Grenoble.

► **Les recours des investisseurs en cas de faillite.** Pendant la procédure de redressement judiciaire, les baux sont, bien souvent, repris par un nouvel exploitant, qui renégocie drastiquement les loyers à la baisse. Cependant, pour peser davantage dans la négociation, les investisseurs peuvent chercher à imposer leur propre repreneur. « Ils ont intérêt à se rapprocher de l'administrateur judiciaire pour lui souffler le nom d'un repreneur. Même si l'offre de ce dernier sera mise en concurrence avec celle des

Zone de revitalisation rurale : le fisc peut accorder un sursis

Le crédit d'impôt dont bénéficient les particuliers ayant investi dans une résidence de tourisme située en ZRR (Zone de revitalisation rurale, ou dispositif Demessine) est subordonné à un engagement locatif de 9 ans ne pouvant pas être interrompu pendant plus d'un mois. Un délai beaucoup trop court pour les propriétaires, qui doivent retrouver

un exploitant après la résiliation du bail par leur ancien gestionnaire ou son dépôt de bilan. Une instruction fiscale parue cet été* porte désormais ce délai à un an. Un assouplissement bienvenu mais qui ne résout pas tous les problèmes, loin s'en faut !

* Cette instruction (BOI 5 B-17-08 du 11.7.08) est consultable sur www.legparticulier.fr, espace abonnés, Vos outils, bonus du n° 1029.

autres candidats à la reprise », explique Julien Le Boulc'h, avocat à Annecy (74). C'est ainsi qu'après quelques péripéties, les propriétaires du Domaine de l'Arselle, à Chamrousse (38), ont pu évincer le repreneur pressenti – Sofisol – pour traiter avec Mvacances, une société qui leur a

paru fiable puisqu'elle gère les résidences de vacances de certaines mutuelles. Mais les investisseurs disposent d'un autre recours : ils peuvent entamer une procédure judiciaire d'annulation de la vente pour « vice du consentement ». Un fondement juridique jusqu'alors peu utilisé dans ce type d'affaires. « Nous venons d'être mandatés par des clients pour obtenir l'annulation du montage. Nous pouvons prouver que les exploitants ont sciemment surévalué les loyers et que les promoteurs ne pouvaient pas ignorer les excès d'offres à venir », expliquent M^{es} Féron et Lecoq-Vallon. Une lueur d'espoir pour des milliers d'investisseurs floués !

VALÉRIE VALIN-STEIN

Pour en savoir plus

Contacts

- **Apart** (Association de propriétaires d'appartement en résidence de tourisme) : <http://54270joel.free.fr>
- **SNRT** (Syndicat national des résidences de tourisme) : 01 47 38 35 60 ou www.snrt.fr

Références

- **Résidences de tourisme : des promesses difficiles à tenir**, n°1022 du Particulier, p. 50.
- **Où est-il encore rentable d'acheter en Borloo ou Robien ?** n° 1027 du Particulier, p. 48.
- **Créer et gérer une association 1901**, Guide encyclopédique du Particulier Éditions.