

Le Monde 10-04-2013

Gare aux résidences de tourisme

De prime abord, ce placement a tout pour plaire. Il procure un rendement élevé et le propriétaire peut jouir de son bien pendant ses vacances. Mais la réalité est souvent autre

Dans la jungle des produits immobiliers locatifs, ceux qui proposent d'investir dans une résidence de tourisme doivent être appréhendés avec une prudence extrême. Ce type de placement de « bon père de famille », comme il est encore souvent présenté, est en réalité à hauts risques.

De prime abord, les statuts de ces montages semblent indéfectibles. L'achat en résidence classée permet la déduction de la TVA à 10,5 % sur le prix d'acquisition, entre autres avantages fiscaux. Les rendements locatifs de 4 % à 5 %, par an sont garantis par bail commercial. Le propriétaire est déchargé de tous les sous de gestion locative puisque celle-ci est confiée à un

Des associations se sont constituées pour protester contre les réductions

de loyers imposées lors des renégociations de baux

exploitant. Crise sur le gâteau, il peut jouir de son bien quatre semaines par an. Idéal pour les vacances.

La réalité est beaucoup moins idyllique. Ces dernières années, des milliers de petits propriétaires qui s'étaient laissés emporter par des promesses de rendement libérales se sont vus privés de tout ou partie de leurs loyers après la défaillance de leur exploitant. Pour gérer leur bien, ils avaient pourtant fait confiance à des entreprises reconnues. Mais dernièrement, par exemple, Sodetev et Restiel, deux filiales du groupe Lagrange (second acteur du secteur en France), ont été placées en procédure de sauvegarde judiciaire en mars et octobre 2012.

« Nous avons choisi l'autogestion »

Tien An Hoang est propriétaire d'un appartement en résidence de tourisme à Vigneux (Hautes-Pyrénées). Résident, la société qui exploitait sa résidence, a été placée sous sauvegarde judiciaire en mars 2012.

Comment a commencé votre mésaventure et quelles ont été les conséquences pour vous ?
Dans un premier temps, Résitel et l'administrateur judiciaire ont écrit pour m'expliquer que les loyers de mon appartement étaient trop élevés et que je devais consentir à une baisse de 70 %. Aucun document compréhensible ne m'a été fourni. Il y a eu ensuite une série de lettres me mettant en demeure d'accepter l'avant au bail ou de voir celui-ci révisé. Dans ce cas, je n'exposais à l'obligation de rembourser à l'Etat les avantages fiscaux (TVA et Demessine) dont j'avais bénéficié, soit environ 40 000 euros sur un prix d'achat de 80 000 euros.

Vous avez refusé de signer l'avant au bail. Trop risqué... Les loyers proposés dans l'avant n'étaient pas acceptables: 80 euros mensuels chargés déduits au lieu des 600 euros garantis par le bail initial! Signer l'avant revenait à accepter une baisse de loyer à vie, sans possibilité de rompre le bail. Tous les copropriétaires de la résidence étaient dans le même cas. Nous nous sommes regroupés en association et nous avons refusé col-

lectivement la baisse de loyers. Dès lors, tous nos baux ont été révisés par l'administrateur judiciaire. C'était le grand saut dans l'inconnu.

Après la rupture du bail, vous avez choisi l'autogestion. En quoi cela consiste-t-il ?

Rembourser la TVA et l'avantage Demessine tout en continuant à rembourser le crédit était impossible financièrement. Nous avons donc choisi de rester dans le cadre juridique de la résidence de tourisme pour respecter les obligations fiscales. Aidés par un cabinet d'expert-comptable et un avocat, nous avons créé une société par action simplifiée (SAS) avec un groupe de propriétaires bénéficiaires. Ceci est pas la solution la plus facile. Personnellement, j'y consacre toutes mes soirées et mes week-ends. Nous avons cependant eu recours à des prestataires pour la commercialisation et l'exploitation courante des appartements (état des lieux, entretien...).

Quels sont les premiers résultats de l'exploitation ?
La résidence a pu rouvrir le 15 février, juste avant les vacances d'hiver. Dans ces conditions difficiles, nous sommes parvenus à un taux de remplissage de 50 % à 70 %. C'est un résultat encourageant mais encore très fragile. L'accueil des clients est assuré, mais l'avant n'est pas du tout garanti. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR T. K.

A chaque fois, le scénario se répète: au bout de quelques années, la société ne peut plus s'acquitter du paiement des loyers garantis. Elle demande alors simplement sous sauvegarde judiciaire, et enjoint aux propriétaires de signer un avant au bail entraînant une baisse de loyers importante pour sauver l'entreprise. En cas de refus des locataires, l'exploitant menace de se retirer, avec pour conséquence la perte de l'avantage TVA et le paiement d'une indemnité d'éviction. Si les propriétaires acceptent, l'exploitant peut parfois reprendre son activité. Dans le cas contraire, la société est liquidée et ils n'ont d'autre choix que de se regrouper en association pour changer d'exploitant ou passer à l'autogestion.

Généralement, tout se passe bien les premières années, car les appartements sont vendus à un prix supérieur à leur valeur réelle. La différence est reversée par le promoteur à l'exploitant sous forme d'un « fonds de concours ». Le gestionnaire utilise cette somme pour s'acquitter

d'une partie des loyers afin de distribuer aux propriétaires le rendement promis, l'exploitation ne permettant pas elle-même de l'assurer. Mais au bout de deux ou trois ans, une fois cette somme épuisée, les difficultés commencent.

Jusqu'à une période récente, ces mésaventures semblaient surtout concerner les petits gestionnaires de résidences. Tout a changé avec la défaillance des deux filiales du groupe Lagrange, Mémère & Vacances, le leader du secteur, provoquant l'ire de certains propriétaires. Dans plusieurs résidences, des associations se sont constituées pour protester contre les réductions de loyers imposées par l'exploitant à l'occasion des renégociations de baux.

« Sur un tiers du parc, à l'issue du contrat initial, nous sommes en effet amenés à revoir certaines propositions de loyer en raison de la mauvaise conjoncture et donc à proposer un loyer plus en adéquation avec le contexte actuel », se justifie Philippe Pagès, directeur de la gestion des patrimoi-

nes chez Pierre & Vacances. Pour ces locataires, la logique de loyers garantis qui prévaut jusqu'alors est remplacée par « un minimum garanti, auquel s'ajoute une part variable du loyer liée à la performance économique du site », précise M. Pagès.

La crise a bon dos, mais elle n'explique pas tout. C'est le modèle économique même des résidences de tourisme qui est « irréaliste », estime Georges Guérin, président de la Fédération nationale des propriétaires de résidences de tourisme (FNRP), qui regroupe une trentaine d'associations: « Les biens vendus ne peuvent rapporter ce qui est promis et les fonds de concours maquillent cette réalité économique ».

Preuve que ce type d'investissement est à manier avec des précautions, le Crédit immobilier de France classe les résidences de tourisme au second rang en matière de toxicité dans son « Guide des engagements », un document interne destiné à ses conseillers dans le cadre de 2010. ■

TATIANA KALOUGUINE

DU 22 / 03 AU 15 / 04
BÉNÉFICIEZ DE RÉDUCTIONS EXCEPTIONNELLES

SÉRIE LIMITÉE de l'Immo
par BNP Paribas Immobilier

CHOISISSEZ
VOTRE APPARTEMENT

PARMI NOTRE SÉLECTION D'ADRESSES

ILE-DE-FRANCE (Levallois-Perret, Paris, Asnières-sur-Seine...) • RHÔNE-ALPES (Lyon, Grenoble...) • SUD-OUEST (Toulouse, Caron...) • PROVENCE-ALPES-CÔTE-D'AZUR (Marseille, Nice, Antibes...)

DU 11 AU 14 AVRIL 2013
RETROUVEZ-NOUS
PARIS • Porte de Versailles
STAND C16

BNP PARIBAS
IMMOBILIER | l'immobilier d'un monde qui change

Prix d'un appel local

0 810 508 508

www.serielimitee.bnpparibasimmo.

(1) Médiation de 2,5 à 10,7% sur le prix de vente TTC. Voir la réglementation applicable sur le terrain concerné.
(2) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(3) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(4) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(5) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(6) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(7) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(8) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(9) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com
(10) Les loyers garantis sont garantis pendant 10 ans à compter de la date de signature du contrat de réservation signé avant le 20/02/2013 et le 15/04/2013 et une signature de l'acte authentique de vente au plus tard le 15/07/2013. Délai de coordination dans les baux de vente. L'association des BNP Paribas Immobilier Promoteurs Immobiliers - 545 av. du Général de Gaulle - 92100 Nanterre - France - Téléphone: 01 47 70 00 00 - Fax: 01 47 70 00 00 - Email: info@bnpparibasimmo.com