

Résidence Pierre & Vacances
L'Ours blanc,
à l'Alpe d'Huez (Isère).
LAURENT SALINO POUR « LE MONDE »

Plusieurs particuliers attaquent le pionnier des résidences de tourisme. En cause, les conditions drastiques imposées lors du renouvellement du bail, à l'origine de difficultés financières et de tracas pour ces propriétaires qui se sentent grugés

ENQUÊTE

Ah ! Le bonheur d'être propriétaire ! Détenir un pied à terre à la montagne ou en bord de mer pour se retrouver en famille quelques semaines par an et profiter des pistes ou des joies de la piscine ! Le reste de l'année, un exploitant s'occupe de la gestion et vous reverse une partie des loyers. Idéal pour compléter sa future retraite. Vous n'avez pas encore succombé ? La suite en a fait craquer plus d'un. Investir dans une résidence de tourisme offre un double avantage fiscal : vous ne payez pas de TVA à l'achat et, grâce au dispositif Censi-Bouvard, vous pouvez réduire vos impôts jusqu'à 3 600 euros par an pendant neuf ans.

Au pays des 400 fromages et autant de niches fiscales, l'argument fait mouche. Depuis 2010, plus de 27 000 résidences ont ainsi été vendues, selon le syndicat professionnel. Pourtant, la réalité peut s'avérer bien moins reluisante. Les propriétaires de la résidence Pierre & Vacances L'Ours blanc à l'Alpe d'Huez (Isère) viennent de l'apprendre à leurs dépens. « Pendant neuf ans, tout s'est déroulé sans accroc. Mais en décembre 2015, lors du renouvellement du bail, Pierre & Vacances m'annonce qu'il divise par deux le montant des loyers, à 4 800 euros par an, et réclame 12 000 euros pour remettre en état l'appartement », explique Igor Iksil, qui rembourse chaque mois 1 000 euros de crédit pour ce deux-pièces acheté 177 000 euros.

Bien sûr, ce cadre supérieur d'une société informatique parisienne peut refuser. Mais dans ce cas, Pierre & Vacances se désengage. Le propriétaire doit alors s'acquitter des charges de copropriété, rembourser la réduction de TVA et, surtout, trouver lui-même des locataires. Et rapidement, car le crédit court toujours...

BRUTALE PROCÉDURE

De quoi inciter à signer le nouveau bail pour sauver ce qui peut l'être. C'est à contrecœur ce qu'a choisi Nadine Coutier à L'Ours blanc. « Malgré la baisse de 30 % du loyer et 18 000 euros de travaux, je n'ai pas le choix. Je n'ai pas le temps de gérer une location », explique cette infirmière libérale qui exerce dans la Drôme. L'autre option consiste à arrêter les frais en vendant. « Personne n'en veut, se désole M. Iksil. En deux ans, la seule offre que j'ai eue est celle d'un habitant du coin qui a l'habitude de faire le tour des propriétaires pris à la gorge en fin de bail... Il m'en a proposé 98 000 euros. »

« Le piège est particulièrement bien ficelé. Les publicités qui servent d'argumentaire font miroiter des loyers garantis et inscrivent l'investisseur dans un temps long en évoquant la retraite. Mais au bout de neuf ans, le promoteur change les règles et ne laisse aucune réelle alternative au particulier », explique l'avocat parisien Michel Menant qui a assigné Pierre & Vacances devant le tribunal de grande instance de Paris le 15 avril, au nom de dix propriétaires. « Faux, rétorque Philippe Pagès, directeur de la gestion des patrimoines du groupe de tourisme. Nous avons des exemples de propriétaires qui passent par des agences pour louer leur bien. »

Cela ne reconfortera sûrement pas M. Iksil, mais son cas est loin d'être isolé. « En 2004, ma banque m'a vendu ce placement Pierre & Vacances comme un produit sans souci, en me montrant des tableaux de rentabilité sur vingt ans. A l'arrivée, on en est très loin. Nous avons eu de très lourds travaux pour rénover cette résidence située à Marseille », raconte Christophe Odin, l'ancien fondateur de la start-up Kelkoo, qui a lancé

le site Propriétaires-pierre-et-vacances.com afin de partager les expériences.

Car les particuliers ayant vécu de telles mésaventures – avec Pierre & Vacances ou d'autres gestionnaires – sont légion. Créée en 2013, la Fédération nationale des propriétaires en résidences de tourisme représente 12 000 personnes. « Toutes ont rencontré un problème : faillite, baisse des loyers, etc. », souligne Thien An Hoang, la présidente. Il s'agit de classes moyennes, voire un peu aisées, attirées par la fiscalité, qui s'endettent en tablant sur le paiement des loyers promis. « J'ai été alerté dans ma circonscription par des citoyens en graves difficultés financières depuis qu'ils doivent gérer eux-mêmes leur résidence », explique Alain Chrétien, député LR de Haute-Saône.

Les propriétaires de L'Ours blanc n'en sont pas là. S'ils ont décidé de ferrailler contre le pionnier des résidences de tourisme, qui gère 23 000 lots de copropriété et réalise 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires, c'est qu'ils estiment s'être fait rouler dans la farine.

« C'est insupportable d'être pris à ce point pour un pigeon, lâche François Tryhoen, chirurgien en Haute-Marne, qui a acheté

« AVEC LE NOUVEAU BAIL, JE NE TOUCHE PLUS QUE 6 800 EUROS PAR AN, TANDIS QUE JE REMBOURSE 14 400 EUROS DE CRÉDITS »

FRANÇOIS TRYHOEN
propriétaire

un 2-3 pièces un peu moins de 200 000 euros en 2006, pour se constituer un patrimoine et s'en servir deux semaines par an pour skier. Avec le nouveau bail, je ne touche plus que 6 800 euros par an, tandis que je rembourse 14 400 euros de crédits. Je dois payer plus de 15 000 euros de travaux et je n'ai plus le droit d'occuper mon appartement ! »

Tous ne décolèrent pas non plus sur la façon dont la procédure s'est déroulée. « Six mois avant l'échéance du bail, un courrier m'annonce la future résiliation en précisant que cette formalité ne doit pas m'inquiéter », râle M. Iksil. « Puis en fin d'année, le couperet tombe avec des conditions à prendre ou à laisser », poursuit M. Tryhoen.

Pour se justifier, Pierre & Vacances met en avant la crise économique, la baisse des taux d'occupation, la nécessité de ne plus indexer les loyers sur l'évolution de l'indice de la construction... De toute façon, il est écrit noir sur blanc que le bail dure neuf ans. Et rien ne promet qu'il soit renouvelé dans les mêmes conditions. Cette possibilité de négocier est devenue un axe stratégique pour le groupe, qui explique dans son rapport annuel mener depuis 2012 « une politique de réduction des loyers ». « Au cours des trois dernières années,

la moitié des baux ont été renouvelés avec des baisses comprises entre -40 % et -20 % et l'autre moitié entre -20 % et +10 %, précise M. Pagès, qui relativise l'ampleur des litiges. Nous en totalisons seulement 53. »

Cinquante-trois, dont ceux de L'Ours blanc, qui n'ont pas été refroidis par la perspective d'une action en justice. L'angle d'attaque de maître Menant : Pierre & Vacances rompt son « obligation contractuelle ». « L'acte de vente, le bail commercial et le prêt immobilier ont été signés en même temps. Et tout le montage est basé sur la période de vingt ans qui permet de bénéficier de l'exonération de TVA. Il y a donc un « bloc contractuel » qui est indissociable. Nous demandons tout simplement que Pierre & Vacances respecte cette « obligation contractuelle d'origine », et verse le même niveau de loyer jusqu'à la fin des vingt ans. »

Au passage, l'avocat a aussi assigné l'étude notariale Thibierge & Associés, mandatée par Pierre & Vacances, pour « faute dans son devoir de conseil ». M. Tryhoen, lui, n'ose pas se faire d'illusions sur l'issue de la procédure. « Cela va être long. Mais si notre action peut déjà éviter à d'autres de tomber dans le panneau... » ■

FRÉDÉRIC CAZENAVE

Des propriétaires en lutte contre Pierre & Vacances

Des marges appréciables lors des travaux de rénovation

LE PROPRIÉTAIRE d'une résidence de tourisme ne risque pas seulement une baisse de son loyer lors du renouvellement du bail. Il doit aussi financer des travaux pour rafraîchir l'appartement et lui donner toutes les chances d'être reloué. La « douloureuse » équivaut généralement à une année et demie de loyer. La facture sera encore plus difficile à digérer lorsque les propriétaires apprendront que Pierre & Vacances réalise au passage une appréciable marge.

Selon les documents que nous avons consultés, datant de l'été 2010, le groupe distingue pour ses résiden-

ces trois colonnes : une avec le montant des travaux, une autre avec la marge, et une troisième intitulée « Montant de la rénovation présentée au propriétaire ».

Un total en millions

Aux Chalets de Solaise (Val-d'Isère), les travaux « hors marge » pour un studio s'élèvent à 16 483 euros, mais à 18 956 dans la colonne « présentée au propriétaire ». Soit 15 % de plus. Un taux de 20 % est même prévu dans la résidence Le Hameau de la Pinède, à Hyères (Var).

Autre exemple : dans un budget prévisionnel de 2012, Pierre & Vacances

prévoyait, pour la résidence Les Alpes de Chantel, aux Arcs (Savoie), de facturer aux propriétaires la rénovation à 8 000 euros, pour un montant estimé à moins de 6 500 euros. Multipliez ce gain par les 69 appartements, additionnez ce résultat avec celui des autres rénovations prévues, comme celle au Cap Esterel, dans le Var (166 000 euros de marge budgétée)... et le total se chiffre en millions. C'est ce que confirme un autre document qui consacre une page « aux marges sur travaux par marque et exercice » : Pierre & Vacances anticipait entre 2011 et 2019 des marges

annuelles comprises entre 2,3 et 4 millions d'euros.

« Ces marges ne sont pas des bénéfices. Elles permettent de couvrir les coûts de la maîtrise d'œuvre et les frais internes générés par le suivi des travaux, explique Philippe Pagès, directeur de la gestion des patrimoines du groupe de tourisme. Au cours des trois dernières années, ce pourcentage se situait plutôt entre 9 % et 11 % selon les résidences, car il faut obtenir l'agrément des propriétaires. » En clair, cela dépendrait aussi de la capacité des particuliers à négocier. ■

F. CA.

