

# Investissement locatif : attention aux mirages

Quand les intermédiaires sont peu scrupuleux, la simulation juteuse peut tourner à la banqueroute pour l'investisseur

**V**ous payez plus de 300 euros d'impôt par mois ? J'ai la solution pour vous ».

Cette phrase vous dit quelque chose ? Les publicités vidéo avec des accroches de ce type pullulent sur internet, avec à chaque fois une proposition identique au client estimant payer trop d'impôts. Investir dans le neuf, souvent en Vente en l'état futur d'achèvement (Vefa) grâce à un dispositif de défiscalisation. Les « vendeurs de défiscalisation » derrière ces publicités sont parfois des agents commerciaux immobiliers, des Conseillers en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) ou des conseillers en défiscalisation. Le plus souvent, ce sont des mandataires indépendants préparés à la va-vite par le biais de « kits de formation » distribués par certains promoteurs. « L'approche singe celle des véritables CGP lors de la présentation au client, sur les processus utilisés », indique Richard Jonemann, avocat associé au sein du cabinet Jonemann Avocats. *L'intermédiaire établit un relevé succinct d'informations patrimoniales qui n'a pas vocation à servir une véritable analyse car il sait déjà le produit qu'il va proposer* ». Il appâte ensuite sa clientèle en lui faisant miroiter une opération à coût nul, voir bénéficiaire, en présentant une simulation excessivement optimiste : le prix d'acquisition est retenu comme valeur vénale du bien pour la revente future (sans être diminué des frais connexes comme les frais d'acquisition), le montant des loyers est gonflé et se revalorise annuellement... « Une grande partie des éléments avancés sont vrais, les mécanismes de défiscalisation sont bien intégrés mais les valeurs avancées dans la simulation sont fausses », ajoute Cyrille



© ADRIEN STOCK

**CERTAINS INVESTISSEURS** achètent jusqu'à deux fois le prix du marché dans des zones où l'offre de location est déjà excessive.

Johanet, avocat fiscaliste. Le démarchage se fait souvent à domicile afin d'asoir une forme d'emprise sur l'investisseur, de « pied dans la porte ». Des phrases types forment une petite musique à son oreille : « Les prix de l'immobilier ont augmenté de 18 % depuis 1998 », « le marché est extrêmement haussier », « dans le pire des cas, vous revendrez au prix d'acquisition »... « C'est un exercice de conviction avec peu d'exigences techniques, et pas d'exigences contractuelles », pointe Cyrille Johanet.

## RETOUR À LA RÉALITÉ

La victime achète alors, jusqu'à deux fois le prix du marché, souvent dans des « villes noires », où l'offre est excessive. L'environnement du bien présent comme futur - en consultant

le plan local d'urbanisme pour voir par exemple si des constructions environnantes sont possibles - n'a pas été pris en compte. Une agence (non-partie à l'opération) annonce le vrai prix de la location, souvent inférieur de 50 % au chiffre avancé dans la simulation. Parfois, le simple fait de trouver un locataire s'avère délicat et peut remettre en cause l'avantage fiscal si la vacance est trop longue. L'acquéreur se retrouve à rembourser un crédit qu'on lui avait promis indolore, auquel s'ajoute taxes foncières, frais de gestion et assurance locative. Au débouclage de l'opération, à l'issue du délai de garde obligatoire du bien, le fruit de la revente n'est pas à la hauteur du capital déboursé lors de l'achat, et ne rembourse parfois « même pas le capital restant dû à la banque », apprend Claudy Giroz, présidente de l'Association de défense des victimes de la défiscalisation (Adim). Pour certains, ce sont 10 ans d'épargne qui partent en fumée, quand le bien n'est pas saisi et vendu à vil prix. Claudy Giroz dépeint un tableau sombre : « Une victime avait acheté trois biens à un promoteur par ce mécanisme. L'époux s'est retrouvé chez sa mère. Les biens ont été vendus aux enchères, un peu plus tard c'est la résidence principale qui a été saisie, l'épouse a demandé le divorce et le mari s'est retrouvé SDF avec de surcroît une saisie sur son salaire. Certains finissent en commission de surendettement, voir se suicident. » Des drames se jouent aussi au sein de la cellule familiale, quand l'intermédiaire, persuadé que ses proches vont réaliser une bonne affaire, les embarque dans l'aventure. Deux proches peuvent se retrouver parties adverses au tribunal. La présidente de l'Adim cite en exemple des militaires qui se sont vu distribuer les

## MENTIONNER LA SIMULATION AU CONTRAT

Une simulation trompeuse présentée par un « vendeur de défiscalisation » n'est, pour certains juges, une cause de nullité du contrat seulement si une stipulation expresse fait entrer les éléments qu'elle expose dans le champ contractuel en l'érigeant en condition du contrat (1). L'acquéreur pourra demander à insérer ce type de clause dans le contrat pour se couvrir : « Les parties exposent que le bien est acquis en vue d'un objectif de défiscalisation qui a été estimé par le représentant du vendeur comme répondant aux caractéristiques suivantes - énumérer les éléments chiffrés de la simulation - et que ces caractéristiques sont déterminantes du consentement de l'acquéreur, à ce titre elles font partie du champ contractuel. La présente clause est reconnue par les parties comme établissant la preuve du caractère déterminant de ces caractéristiques, au sens de l'article 1130 du Code Civil ».

fameux kits de formation dans des centres de reclassement professionnel, avant d'aller chercher des prospects dans leur caserne, poussant l'ensemble du régiment à investir...

### LE DOL OU LA RESPONSABILITÉ


En dépit d'une meilleure information du public sur ces questions, le contentieux ne se tarit pas. Les victimes peuvent tenter une action en nullité contre le promoteur, la banque et l'assureur du prêt - éventuellement l'intermédiaire - en visant l'anéantissement du contrat de vente, de prêt et l'assurance emprunteur. Si l'investisseur obtient gain de cause, la banque restitue les intérêts et le capital amorti, mais il doit restituer les loyers encaissés au promoteur, minorés des impenses exposées pour leur perception comme les charges de copropriété. Il lui revient de prouver un vice du consentement, si par exemple « le promoteur, responsable des manquements commis par son mandataire à qui il a fourni des brochures et documents de présentation, savait que la rentabilité locative ne serait pas telle que décrite », détaille Richard Jonemann. Si l'élément intentionnel est démontré, l'investisseur lésé peut invoquer un dol par action (si par exemple, les prix de la simulation ne correspondent pas aux valeurs vénales du lieu d'achat) ou par

omission (comme une demande locative en baisse constante dans le lieu d'achat). « Depuis 2010, les simulations sont reconnues comme des documents précontractuels qui ont entraîné la signature de l'acte », précise Claudy Giroz. L'action en responsabilité du mandataire (et donc du promoteur responsable de ses fautes) est aussi envisageable, au titre de l'obligation d'information et de conseil. Le cœur du contentieux s'articule également autour des études financières (et de la brochure commerciale) qui font une présentation laudative du bien proposé. « Le vendeur ne peut pas se désintéresser des éléments autres que la rentabilité locative, il doit informer sur l'emplacement du bien et la possibilité de constituer un capital au terme de l'engagement de location », informe Richard Jonemann. Et si cette obligation d'information n'est pas remplie, « le commercialisateur se met sciemment dans l'incapacité de vérifier que l'opération est adaptée et viole ainsi son devoir de conseil ».

### UN CONTENTIEUX CASUISTIQUE

Tout est cependant affaire de cas d'espèce, car dans ce type de contentieux, les juges exercent leur pouvoir d'appréciation souverain. Parfois, ils estiment que personne n'est responsable : « le banquier n'a pas mal décrit les caractéristiques du prêt, le notaire a garanti l'efficacité juridique de l'acte et le commercialisateur n'a pas pris d'engagements fermes, égrène Cyrille Johanet. La société de construction-vente n'est responsable que si les caractéristiques du bien ne sont pas celles promises et la situation fiscale du client n'est pas intrinsèque au bien. » Beaucoup d'éléments donnés à l'oral n'étant pas présents dans la simulation, celle-ci peut être considérée comme une aide à la décision donnée à titre indicatif et non comme une garantie contractuelle (voir encadré). La surévaluation du bien peut constituer un dol, mais cette

possibilité est très casuistique, et il faudra souvent apporter des éléments connexes pour le caractériser. Certains juges refusent la demande de l'acquéreur quand sa qualification professionnelle est élevée, ce qui est souvent le cas en pratique. Ils lui reprochent de ne pas s'être suffisamment renseigné avant d'acheter, s'étonnant qu'il se déplace « pour acheter des vêtements mais pas pour vérifier l'emplacement d'un appartement ». Ce genre de petites remarques assassines fait bondir Charles Friedel, avocat : « le niveau d'étude et l'expérience de l'investisseur importent peu. Si l'intermédiaire s'est présenté comme un professionnel de l'investissement immobilier, c'est une relation entre un professionnel du secteur et un client non professionnel éclairé dans ses choix. » L'appréciation des juges semble néanmoins s'adoucir avec les années en faveur des victimes, des dires de Claudy Giroz. « Les magistrats jugent maintenant au travers du prisme de l'investissement financier et non plus sous celui de l'achat immobilier, et considèrent donc l'intermédiaire comme un conseiller en investissement financier et non plus comme un conseiller immobilier. » Si le caractère immobilier de l'appréciation ne prédomine plus dans l'appréciation du litige,

la position d'ignorance du client est plus simple à prouver. Mais même si le contentieux évolue en faveur des investisseurs, serait-il possible de prévenir les sinistres ? Christèle Biganzoli, fondatrice de Richee, souffle l'idée d'un ordre professionnel pour les CGP, à l'instar des professions réglementées, afin « d'empêcher toute dérives ». Une manière d'éviter qu'un bilan patrimonial ne soit qu'une façade pour un produit. 

« Le vendeur ne peut pas se désintéresser des éléments autres que la rentabilité locative »

RICHARD JONEMANN

JONATHAN BLONDELET  
+ email : [jblondelet@agefi.fr](mailto:jblondelet@agefi.fr)  
 @J\_blondelet

(1) 3<sup>e</sup> chambre civile, 14/12/2017, 16-24.096  
16-24.108