

GESTION de FORTUNE

Le magazine de la gestion privée

France : 5,50 € - Bel/Lux. : 5,70 € - Suisse : 11,50 FS - USA : \$ 9
Maroc : 70 DH - Emirats Arabes Unis : 35 DH
www.gestiondefortune.com - 17^e année

N° 186 - OCTOBRE 2008

PATRIMOINE

LES pièges DE LA défiscalisation

PRATIQUE

**Louer à un proche
en toute sérénité**

**ASSURANCE VIE ET BOUCLIER FISCAL
L'instruction décryptée**

M 04137 - 186 - F : 5,50 € - RD



- 4 **L'éditorial**
- 6-7 **Le tableau de bord des contrats d'assurance vie**

Actualité

- 8 **Patrimoine, épargne, immobilier...**
Les tendances, les chiffres, les faits
- 13 **Chiffres utiles**
Cac 40, barème de l'ISF, droits de donation et de succession, calendrier fiscal...
- 14 **Invité** Thierry Fauchier-Magnan :
« Nous souhaitons demeurer un acteur de niche »
- 18 **Contre-courant** Liberté conditionnelle
- 19 **Distribution** Nouvelle dynamique commerciale pour OFI AM
- 20 **Gestion** Hixance à l'assaut des conseillers
- 21 **Structure** Une marque et quatre fonds
- 21 **Services** Ce que veulent les femmes
- 22 **Métier** CGPI : l'optimisme est de mise
- 23 **Tendance** Yachts, un vent porteur
- 24 **Cour de cassation** L'inscription de comptes bancaires à l'actif d'une société
- 28 **Stratégie** Les investisseurs face à la volatilité des marchés

Dossier

- 34 **Optimisation fiscale** Réduire ses impôts en investissant dans des PME

Placements

- 44 **Stratégie** L'assurance vie reste un outil patrimonial incontournable
- 56 **Économie** Faut-il avoir peur de l'inflation ?
- 66 **Les pépites** Notre sélection de valeurs françaises

Conseils

- 68 **Défiscalisation** Les réseaux sur le banc des accusés
- 76 **Gestion privée** La rémunération des multifamily offices

14



Thierry Fauchier-Magnan, associé et président du comité exécutif de Mirabaud & Cie.

L'INVITÉ

« Nous souhaitons demeurer un acteur de niche »

34

LE DOSSIER



RÉDUIRE SES IMPÔTS en investissant dans des PME

68



IMMOBILIER

Les réseaux de la défiscalisation sur le banc des accusés.

90



PRATIQUE

Loger un proche en toute sérénité.

- 84 **Entreprise** La SAS : une société de plus en plus attractive !
- 86 **Patrimoine** Bouclier fiscal : l'assurance vie au cœur de l'instruction
- 90 **Immobilier** Loger un proche en toute sérénité
- 93 **Art** Bonaparte et l'Égypte, influences partagées
- 96 **Art contemporain** Consécration des artistes du "street art"
- 99 **Art de vivre** Les tendances du mois
- 100 **Un artiste, une cote** Jeff Koons, le maître du kitsch chez le Roi Soleil
- 102 **Les ventes et les expos du mois**
- 103 **L'artiste du mois** Anne Delfieu, au ras du paraître

Expertise

- 104 **La jurisprudence au quotidien**
- 106 **Au cœur de la gestion**
Retour de l'inflation : comment réagir en 5 points
- 108 **Jurisprudence de l'assurance vie**
Le droit des régimes matrimoniaux
- 110 **Focus fonds**
L Select US Select Growth
- 112 **Marché des actions**
Garder des liquidités
- 113 **Macroéconomie**
La crise financière, un an après
- 114 **Question de fonds**
Transition vers une économie durable et opportunités de croissance
- 116 **Tableau de bord des stratégies alternatives**
Changement d'environnement pour les fusions-acquisitions
- 118 **Citywire** Le classement des gérants les plus performants
- 120 **Classement Morningstar**
Le palmarès des 370 meilleurs fonds
- 128 **Le carnet des professionnels de la gestion de patrimoine**
- 132 **L'humeur de GEF**

Les réseaux de la défiscalisation sur le banc des accusés

Les investisseurs en Robien qui s'estiment abusés par des opérateurs indécents s'organisent. Ils sont de plus en plus nombreux à s'en remettre à des avocats pour négocier auprès des promoteurs ou les assigner en justice. Les premiers résultats, favorables aux investisseurs, commencent à tomber.

Internet a ça de bon, il permet de partager ses expériences, bonnes ou mauvaises. En l'occurrence, les investisseurs locatifs ayant acheté des packages Robien ou Borloo à des réseaux de vente sont de plus en plus nombreux à faire part de leurs mécontentements. Les réseaux de vente de produits immobiliers rencontrent leurs clients par téléphone ou par mail puis leur propose un entretien avec un pseudo-conseiller dont l'étude patrimoniale se solde invariablement par la même recommandation : investissez dans du Robien. « 4% des ventes en France seraient problématiques, soit 10 000 ventes par an, qui correspondent aux volumes produits avec ce genre de méthodes, estime Cyrille Johanet, avocat qui défend des victimes d'opérateurs indécents. Mais cela signifie aussi que 86% des gens travaillent bien », tient-il à souligner.

L'un de ces investisseurs malheureux a suscité l'émulation avec un site internet dont le titre est sans équivoque : « Récit d'un escroqué. Toute ressemblance avec des faits réels n'est pas l'œuvre du hasard » (www.dhinne.com). L'auteur de ce blog raconte dans le détail comment, après avoir été démarché par IFB, la filiale de commercialisation du promoteur Akerys, il s'est laissé séduire par un appartement situé à 450 km de chez lui, mal fini et donc inlouable, et comment il en est arrivé à perdre le bénéfice de la défiscalisation faute de trouver un locataire dans les 12 mois impartis. « En un instant, je suis passé de l'investisseur immobilier,

propriétaire d'un bien de 96 900 euros (valeur en 2002), bailleur à hauteur de 405 euros par mois, bénéficiaire d'une déduction d'impôt de 18 734 euros chiffrée par IFB, à un propriétaire d'un appartement vide, devant 700 euros par mois de remboursement d'emprunt bancaire », explique-t-il sur son blog.

Sur 170 logements, seuls une quinzaine sont loués

À chaque fois, la même histoire se répète. Les investisseurs sont incités à investir dans un logement situé le plus loin possible de chez eux, soit disant pour éviter l'attachement affectif d'un bien qui doit uniquement être considéré comme un placement. Le bien est en fait construit dans une zone au potentiel locatif douteux, et en toute logique reste vacant jusqu'à ce que son propriétaire tente de le vendre et se rende alors compte qu'il lui a été vendu bien plus cher que ce qu'il vaut en réalité. Sans compter que l'investisseur a généralement souscrit un emprunt à taux variable et qu'il subit donc une hausse de ses mensualités. Sandrine Martinez a investi à Ploërmel, petite bourgade bretonne de 9 000 habitants. Acheté 115 000 euros à Omnium Finance, le logement livré en octobre 2007 est resté vacant pendant 9 mois. Et pour cause : non seulement le potentiel locatif de cette ville est limité, mais en outre l'entrée de la résidence donne sur une départementale dangereuse. Au total, sur 170 logements, seuls une quinzaine de locataires auraient emménagé. C'est le courtier que San-

drine Martinez avait consulté en cherchant un crédit pour acquérir sa résidence principale qui l'avait convaincue d'investir en même temps dans un programme Robien : « Pour nous faire entrer dans les critères de solvabilité, le courtier nous a fait souscrire les deux crédits à taux variable. J'ai tenté de renégocier mes crédits pour obtenir des taux fixes, mais les banques refusent, car depuis la hausse des taux, je dépasse largement les critères de solvabilité. J'ai pensé revendre l'appartement, mais les agents immobiliers l'estiment à 85 000 euros seulement. L'une des solutions consisterait donc à vendre ma résidence princi-

pale, mais je ne parviens pas à m'y résoudre ». Elle ajoute : « Certes, nous avons été crédules, mais simulations à l'appui, le conseiller nous avait dit que nous n'aurions qu'une centaine d'euros à déboursier par mois et nous avons été sensibles à l'argument selon lequel au bout de 9 ans, nous pourrions revendre le logement et ainsi financer les études de nos enfants ».

Christophe Gouin a lui aussi investi chez Omnium Finance. En 2005, il a acquis un appartement pour 167 000 euros dans la résidence les Ailes Blanches de Villefranche-sur-Saône, alors qu'il habite en Haute-Savoie. « Le taux de mon crédit est passé de 3,10% à

5,10% et mes mensualités atteignent désormais 1 200 euros contre 860 euros au départ. Mais ce n'est pas tout, la durée de mon emprunt est passée de 25 ans à 30 ans ! Je n'ai pas eu de locataire pendant six mois, mais l'assurance loyers impayés fonctionnait. Puis j'ai souhaité vendre, j'ai donc demandé à Omnium Gestion d'arrêter la recherche de locataires, du coup, l'assurance loyers impayés s'est arrêtée. Comme les agents immobiliers estiment le bien à seulement 120 000 euros, ce qui est insuffisant pour rembourser mon emprunt, je recherche à nouveau un locataire par l'intermédiaire d'une autre agence. Depuis que je ne bénéficie plus de l'assurance loyers impayés, je dois

INTERVIEW

« Nous assignons les promoteurs sur la base de leurs simulations »

Cyrille Johanet, est l'un des avocats défendant les investisseurs membres de l'Adim, association de défense des investisseurs et mandataires victimes des opérateurs indécents de produits de défiscalisation, et constitue l'un des membres fondateurs de l'Anacofi, association nationale des conseils financiers

Grâce à internet, de nombreux investisseurs floués dans le cadre des dispositifs Robien et Borloo s'organisent. Combien de dossiers traitez-vous et quels recours avez-vous conseillé à ces investisseurs ?

C. J. : En à peine trois mois d'existence, l'Adim a reçu environ 200 dossiers qui concernent essentiellement les groupes Akerys et Omnium Finance. Pour chacun d'entre eux, en fonction des pièces rassemblées, nous avons émis un avis sur l'opportunité ou non de procéder à une assignation en justice. Dans la plupart des cas, nous avons conseillé l'assignation. Le nombre de dossiers que nous recevons ne cesse d'augmenter.

Qui assignez-vous et sur quelles bases ?

C. J. : Nous assignons les promoteurs sur la base des simulations que leurs mandataires ont fournies aux investisseurs : elles ne correspondent absolument pas à la réalité de l'investissement. Les niveaux de loyer annoncé sont surévalués par rapport au marché, les mensualités de remboursement sont quant à elles sous-évaluées du fait de la souscription quasi-systématique d'emprunts à taux variable non capé. Sans compter la surfacturation du bien qui implique que l'investisseur finance en partie des courants d'air ! Quand les investisseurs nous contactent, ce n'est pas forcément parce qu'ils n'ont plus de locataires – tant que l'assurance couvre ce risque, cela ne pose pas de problème – mais parce que leur budget ne tient plus : comment faire lorsque leurs mensualités passent de 400 euros à 900 euros ?

Nous assignons également les notaires, dans la mesure où tout ce qu'un notaire émet dans l'acte de vente doit être conforme à la réalité. Leur qualité d'officier ministériel leur confère une indépendance qui est censée sécuriser la vente. Ils connaissent les prix et les risques d'un emprunt à taux variable. C'est le dernier maillon de la chaîne qui peut mettre en garde les investisseurs. Enfin, nous assignons aussi systématiquement les banques.

Comment les investisseurs parviennent-ils à financer les frais de justice et que comptez-vous obtenir ?

C. J. : Dans la mesure où ces investisseurs rencontrent des difficultés financières, nous avons accepté un étalement de nos honoraires sur 24 mois. Par ailleurs, nous demandons au juge la suspension du remboursement des mensualités d'emprunt pendant la procédure. Les investisseurs peuvent en outre faire jouer leur assurance protection juridique. Ce que nous souhaitons obtenir c'est l'annulation pure et simple de la vente. Nous n'inventons rien, la jurisprudence est relativement abondante en la matière. ■

« Quand les investisseurs nous contactent, c'est parce que leur budget ne tient plus : comment faire lorsque leurs mensualités passent de 400 euros à 900 euros ? »

assumer seul les remboursements. Il a donc fallu que je souscrive un crédit familial de 15000 euros!» Il place désormais tous ses espoirs dans l'Adim, association de défense des investisseurs et mandataires victimes des opérateurs indécents de produits de défiscalisation. Cette association a pris contact avec des avocats afin qu'ils défendent la cause de ses adhérents et obtiennent lorsque c'est possible l'annulation de la vente devant les tribunaux (voir interview).

L'Adim est une association un peu particulière. Sa fondatrice, Claudy Giroz n'est autre qu'une ancienne vendeuse de produits d'Omnium Finance: « Avant de travailler pour Omnium Finance, je me suis renseignée sur cette société. En voyant que son capital comprenait de grands acteurs du secteur bancaire et financier, tels que le Crédit Foncier, le CIC, les Banques Populaires, Fortis, ou encore Oddo, j'ai eu confiance. Puis j'ai vendu mes premiers programmes. Omnium Finance fonctionne selon un système pyramidal. Après quelques jours de formation, vous êtes invités à vendre des logements aux personnes de votre entourage. Ce que j'ai fait. Tant que les biens n'ont pas été livrés, il n'y a pas eu de problème, ce n'est qu'après la livraison que les difficultés ont commencé pour mes clients: mal-façons, difficulté à trouver des locataires, hausse des mensualités de remboursement, expertises qui ont révélé une surfacturation du bien, etc. Je me suis renseignée auprès d'un avocat et j'ai découvert qu'en outre j'avais exercé dans l'illégalité, sans carte. Du coup, j'ai moi-même assigné Omnium Finance devant les tribunaux et parallèlement j'ai réuni tous mes anciens clients et je leur ai promis de les sortir des difficultés dans lesquelles je les avais plongés. »

Nullité de vente pour dol

C'est ainsi qu'elle a fondé l'Adim, dont la vitrine est un site internet très bien conçu qui présente aux investisseurs tous les recours possibles. Il explique en particulier dans quelles conditions il est possible d'obtenir l'annulation de la vente. Cette solution permet d'obtenir le remboursement du prix d'acquisition par le promoteur qui récupère le logement et d'annuler le crédit et donc les intérêts d'emprunt qui y sont liés. En d'autres termes, l'investisseur se retrouve dans la situation préalable à son opération de défiscalisation malheureuse. Mais attention, certains critères doivent

« La négociation permet d'obtenir un résultat plus rapide qu'une procédure. Ce n'est que si la négociation échoue que nous nous tournons vers les tribunaux »

Matthieu Delmas, avocat

être réunis pour obtenir l'annulation de la vente. Le site prévient ainsi que, les prix étant fixés librement, la seule surfacturation du bien n'est pas un motif suffisant. En revanche, l'annulation du contrat peut être obtenue dans d'autres cas, que détaille le site, en se basant sur la jurisprudence:

« - Première hypothèse, le contrat de vente lui-même envisage l'opération de défiscalisation et celle-ci ne se produit pas [...], par conséquent la vente est nulle car étrangère aux prévisions de l'accord⁽¹⁾ [...] »

GIRARDIN La documentation commerciale vaut engagement de l'opérateur



Le tribunal a considéré que la documentation commerciale de l'opérateur en Girardin s'analysait en une obligation de résultat.

Le volet industriel de la loi Girardin permet aux investisseurs de bénéficier d'une substantielle réduction d'impôt. À condition que le fisc ne vienne pas la remettre en cause. C'est ce qui est arrivé à un investisseur: l'administration fiscale l'a redressé au motif que ses investissements n'entraient pas dans le champ d'application de la loi Girardin. « Le contribuable n'a donc eu d'autres solutions que d'accepter l'essentiel des redressements qui lui avaient été notifiés et d'acquiescer les impositions qui lui étaient réclamées », présente son avocat, Éric Ginter, associé chez Sarrau Thomas Couderc, dans une tribune du magazine Option Finance parue en juillet 2008. En revanche, il a assigné devant le tribunal de grande instance de Paris le promoteur de ces opérations pour obtenir la réparation du préjudice qu'il estimait avoir subi. Le juge lui a donné gain de cause en se basant sur la documentation commerciale qui lui avait été remise. Celle-ci indiquait: « Nous nous assurons bien évidemment de l'éligibilité à la loi Girardin de nos projets non soumis à l'agrément fiscal et que l'investissement est bien éligible au titre de la loi Girardin sans contestation possible de l'administration ».

Gare aux promesses non tenues

« Le tribunal a considéré que l'engagement qu'avait ainsi contracté le "promoteur" de l'opération s'analysait "en une obligation de résultat" et que, même s'il pouvait exister un doute sur l'interprétation qu'il convenait de faire de la réglementation fiscale applicable, une telle circonstance, à supposer qu'elle soit exacte, n'était pas exonératoire de la responsabilité du promoteur de ces investissements », explique Éric Ginter. De ce fait, le tribunal a jugé que le promoteur devait indemniser le contribuable des impôts acquittés ainsi que des frais engagés pour sa défense. Pour l'avocat, deux enseignements doivent être tirés de cette décision transposable à bien d'autres types d'investissements défiscalisants: « Pour les promoteurs de tels produits, il est avisé de ne pas promettre plus qu'ils ne peuvent tenir, pour les investisseurs, il convient de conserver soigneusement la documentation qui leur est communiquée afin d'être en mesure de faire la preuve des engagements pris envers eux. » Les voilà prévénus. ■

TGI Paris, 9^e ch. n°08/04533 du 2 juillet 2008

- Deuxième hypothèse, le vendeur ne pouvait ignorer le fait que la défiscalisation ne pouvait se produire⁽²⁾ [...], c'est notamment le cas lorsque le potentiel locatif de la ville est quasiment inexistant,

- Troisième hypothèse, la nullité de la vente pour dol est retenue lorsque des manoeuvres ont été commises dans des conditions telles que si elles n'avaient pas eu lieu, les investisseurs n'auraient jamais contracté. Il s'agit ici de l'application de la théorie générale du dol (traduction légale de la tromperie), c'est-à-dire des manoeuvres qui ont vicié le consentement⁽³⁾. Cette troisième hypothèse est la plus courante. Elle se base sur l'écart entre les simulations fournies aux investisseurs, dont les données peuvent être manipulées (loyers surestimés, charges minimisées, revalorisation annuelle du prix du bien gonflée, etc.) afin de démontrer à l'investisseur qu'il n'aura à financer de sa poche un montant ne dépassant pas une centaine d'euros par mois, voire que l'opération s'autofinancera. Bien entendu, plus l'investisseur possède de documents démontrant l'une ou l'autre de ces hypothèses, notamment les simulations, plus il sera armé pour défendre sa cause. Pour une adhésion de 100 euros, l'Adim



« Omnium Finance fonctionne selon un système pyramidal. Après quelques jours de formation, vous êtes invités à vendre des logements aux personnes de votre entourage »

Claudie Giroz, fondatrice de l'Adim

met ainsi les investisseurs en relation avec des avocats qui réalisent pour eux un diagnostic leur précisant quelles sont leurs chances de succès devant les tribunaux. Certes, le coût de l'adhésion peut paraître élevé, d'autant plus que l'investisseur doit en outre payer aux avocats 300 euros HT pour le diagnostic et 4000 euros HT d'honoraires en cas de lancement d'une procédure. Mais Claudy Giroz se justifie: « J'ai trop vu d'associations échouer parce que, leurs actions étant gratuites, les gens ne sont pas motivés et ne vont pas au bout de ce qu'ils tentent. En outre, l'association doit avoir les moyens de fonctionner. Mais, en contrepartie du coût de l'adhésion et des frais d'avocats, nous avons cherché des facilités financières pour les adhérents. » Les avocats de l'Adim, Cyrille Johanet et Éric Hautrive, tentent ainsi d'obtenir la suspension du crédit. « Le code de la consommation prévoit en effet que, lorsque les mensualités de remboursement se rapportent à une vente litigieuse et que les personnes sont dans une situation financière difficile, le juge peut ordonner leur suspension pendant toute la durée de la procédure », explique ainsi Cyrille Johanet. En outre, les avocats de l'Adim ont accepté d'être rémunérés sous la forme d'une mensualisation de leurs honoraires sur 2 ans, ce qui représente

un peu moins de 200 euros par mois. Enfin, l'Adim conseille à ses adhérents de faire jouer l'assurance protection juridique souvent liée à une assurance multirisque habitation. « Les bonnes assurances prennent en charge la totalité des frais de procédures », souligne ainsi Claudy Giroz. Autant de facilités bienvenues, la procédure pouvant s'étendre sur deux ans.

Le promoteur est-il solvable ?

Pour que les investisseurs obtiennent bel et bien le remboursement du prix de la vente en cas de son annulation, encore faut-il que le promoteur soit solvable. « C'est un point dont nous nous assurons », souligne Cyrille Johanet. À titre d'exemple, nous n'attaquons pas directement Omnium Finance, mais les SCI de construction vente dans lesquelles les dirigeants d'Omnium sont présents, en vertu de quoi ils sont indéfiniment responsables. En outre, nous envisageons de demander des saisies conservatoires sur leur patrimoine ». Au total, plus de 200 assignations en justice ont ainsi été lancées par l'Adim.

Mis à part les avocats de l'Adim, d'autres se sont également spécialisés dans la défense des victimes d'opérateurs indécents. L'avocat Matthieu Delmas, qui a reçu plus d'une centaine de dossiers depuis 2006, privilégie plu-



Pour financer les frais de la procédure, l'Adim conseille à ses clients de faire jouer l'assurance protection juridique souvent liée à leur assurance multirisque habitation.



Un agent immobilier d'Aix-en-Provence a vendu des appartements en LMP en faisant souscrire à ses clients des prêts pour des montants bien plus élevés que ce qu'ils pouvaient financer.

Voilà une affaire qui commence à faire grand bruit. Suite aux plaintes déposées par une cinquantaine de professionnels de la santé défendus par le cabinet Gobert Avocats, une information judiciaire contre X pour « escroquerie aggravée, faux, usage de faux et exercice illégal de l'activité d'intermédiaire en opérations de banques » a été ouverte par le pôle économique et financier du parquet de Marseille. « Ces personnes ont été démarchées par un agent immobilier d'Aix-en-Provence, raconte M^e Camerlo, avocat associé au barreau de Marseille, associé au Cabinet Gobert Avocats. Sous couvert d'une soi-disant étude patrimoniale, il leur a vendu des appartements dans le cadre du statut de loueur en meublé professionnel (LMP) pour plusieurs millions d'euros chacun, en leur promettant un autofinancement de l'opération ! » Un schéma bien entendu illusoire. Comme les biens étaient vendus en l'état futur d'achèvement et que le promoteur prenait en charge les intérêts intercalaires, les deux premières années de l'investissement, les investisseurs n'y voyaient que du feu. C'est seulement après la livraison des biens qu'ils ont fait face à de graves difficultés financières. « À titre d'exemple, l'une des victimes a investi 3,3 millions d'euros. Cette personne doit rembourser annuellement 240 000 euros de crédit, alors qu'elle ne perçoit que 75 000 euros de loyers et que ses revenus atteignent 120 000 euros par an. Elle doit donc trouver 45 000 euros chaque année pour payer ses remboursements, sans compter bien sûr ses dépenses courantes ! L'agent immobilier a vendu systématiquement beaucoup plus d'immobilier que ce que ses clients ne pouvaient rembourser », illustre l'avocat.

Pas de carte de démarcheur

Comment est-il possible que des crédits aient pu être obtenus pour des montants aussi élevés ? L'agent immobilier faisait tout simplement souscrire plu-

sieurs emprunts à la même personne auprès de différents établissements : un emprunt de 400 000 euros auprès d'une banque, un autre de 400 000 auprès d'une autre banque, et ainsi de suite. « Le problème c'est que cet agent immobilier ne disposait pas du statut de démarcheur. En théorie, il n'aurait donc pas dû être mandaté par les établissements bancaires pour distribuer ainsi leurs crédits », souligne M^e Camerlo.

Le cabinet d'avocats a donc choisi de cibler les banques avec lesquelles il espère pouvoir négocier. « Via la négociation, nous souhaitons obtenir des banques l'abandon pur et simple de 60 % à 80 % du capital souscrit et obtenir l'indemnisation de l'important préjudice subi par nos clients. Nous voulons absolument leur éviter les tribunaux car leur situation financière nécessite un traitement rapide de leur dossier. Mais, malheureusement, et pour le moment, sur une vingtaine d'établissements concernés, seuls deux semblent s'orienter vers une négociation ferme. Un certain nombre d'entre eux ont repris contact avec nous ces derniers jours. Nous serons donc probablement contraints d'assigner les autres en responsabilité pour défaut de surveillance de leurs réseaux de commercialisation et défaut de mise en garde », commente l'avocat.

Selon lui, c'est tout le problème de l'externalisation par les banques de leur réseau de distribution que pose cette affaire. « Pour le moment, il n'existe aucune jurisprudence sur ce sujet. Mais notre point de vue est confirmé par d'éminents juristes spécialisés qui travaillent sur ce thème ».

En attendant, les investisseurs défendus par le Cabinet Gobert Avocats se sont regroupés au sein d'une association baptisée ASDEVILM (association de défense des loueurs en meublés) qui est rejointe chaque jour par de nouvelles victimes. De son côté, malgré les nombreuses assignations dont il a fait l'objet, il semble que l'agent immobilier continue d'exercer ! ■

tôt la négociation avec les promoteurs. « Cela permet d'obtenir un résultat plus rapide qu'une procédure. Et ce n'est que si la négociation échoue que nous nous tournons vers les tribunaux », précise-t-il. Dans les cas les plus favorables, il parvient à obtenir le remboursement intégral d'une vente par la négociation, dans d'autres cas, l'investisseur se contente d'indemnités oscillant entre 50 000 et 100 000 euros. Tout dépend de la solidité des pièces au dossier, mais également de ce qu'est prêt à accepter l'interlocuteur. Encore faut-il pouvoir négocier. Cyrille Johanel explique ainsi que les promoteurs qu'il

« Certes, nous avons été crédules, mais simulations à l'appui, le conseiller nous avait dit que nous n'aurions qu'une centaine d'euros à déboursier »

Sandrine Martinez, investisseur

attaque ne se sont jamais manifestés pour négocier suite à la mise en demeure qui précède l'assignation. Quant aux procédures qu'a lancées Matthieu Delmas devant les tribunaux, elles ont abouti à des résultats similaires à la négociation : des annulations de vente pour dol, sur la base de simulations rédigées sur un papier à en tête présentant le nom du vendeur, et le financement de dommages et intérêts dans des cas où les simulations figuraient sur papier libre. Autant de décisions qui montrent aux investisseurs

abusés qu'ils doivent s'armer de patience et ne pas se décourager. ■

Coline Léger

- (1) cf Cour d'appel de Rennes 4^e Chambre – arrêt du 1er juillet 2004 n°02/05491 publié par le service de documentation de la Cour de Cassation
- (2) cf Cour de cassation Chambre commerciale du 27 mars 2001 n°98-13435/Cour d'appel de Bordeaux 1^{re} chambre civile du 25 juin 2007 n°03/003809
- (3) cf Cour d'appel de Rennes – Arrêt du 1^{er} juillet 2004 4^e chambre n°02/05491