



Mise en garde concernant toute défiscalisation

Certains promoteurs ont une force de vente exceptionnelle. Leurs vendeurs de défiscalisations se présentent en qualité de « conseillers en investissements », et procèdent selon une méthodologie dite « en entonnoir », particulièrement redoutable. Cette méthode les incite aussi à faire investir leurs proches (famille, amis, voisins, collègues de travail), sous le sceau de la confiance.

Force est de constater que bon nombre d'entre eux ne possèdent pas la compétence requise pour dispenser du conseil. Certains officient même en contrevenant aux obligations professionnelles légales afférentes à leur statut très encadré. En conséquence, leur assurance responsabilité civile professionnelle est inopérante, car elle fonctionne sur le même principe que celui du permis de conduire. En effet, un conseiller assuré mais ne possédant pas les accréditations requises (carte professionnelle de transaction immobilière, immatriculation CIF, immatriculation ORIAS...), se verra refuser une éventuelle indemnisation de son sinistre par son assurance RCP. Ainsi, le conseiller, et surtout l'acquéreur, ne bénéficieront d'aucune protection assurantielle.

Certains conseillers ne vous proposent pas l'acquisition d'un bien locatif, en soulignant les risques inhérents à cet achat, ils trompent votre vigilance en vous proposant une « économie d'impôt avec support immobilier ». Pire encore, ils vous vendent un « package clef en main », affirmant qu'il est sécurisé par une assurance locative prenant en charge sans réserve les loyers impayés, les vacances locatives, la dégradation des lieux, la protection juridique, sans vous préciser qu'une trop grande sinistralité de la résidence (ce qui est bien souvent le cas) entraîne rapidement l'anéantissement du contrat d'assurance. Une autre assurance vous est alors proposée, beaucoup plus chère, pour une prestation bien moindre. Certains vont même jusqu'à présenter cette opération de défiscalisation comme « labellisée Bercy », et oublient opportunément le contexte véral et locatif de leur proposition.

Ci-après, quelques conseils qui vous seront utiles

Sommaire

I. Le conseiller	2
1. Contrôlez ses accréditations professionnelles	2
2. Assurez-vous qu'il respecte bien ses obligations professionnelles	2
II. Le bien	3
1. Le potentiel locatif de la ville	3
2. La valeur vénale réelle du bien (prix au m ²)	4
3. Le quartier	4
III. L'organisme de financement	4
IV. Le notaire instrumentaire	5
V. Le plus important	5

I. Le conseiller

Soyez d'autant plus vigilants s'il s'agit d'un proche, car il dispose d'un grand « capital confiance » vous concernant. Cette confiance peut vous amener à ne pas procéder aux vérifications qui s'imposent.

Outre une simulation financière corrélée à un bien, le conseiller vous propose aussi un prêt amortissable, dont le capital et les intérêts sont à rembourser mensuellement, ou un prêt « in fine » accompagné d'une assurance vie qui l'adosse (le garantit), et dont les intérêts sont à rembourser mensuellement et le capital au terme du prêt. Il vous propose également un notaire procureur, choisi et payé par ses soins. Autant de points à vérifier qui peuvent s'avérer dangereux pour votre équilibre financier.

1. Contrôlez ses accréditations professionnelles

S'il est indépendant, il est agent commercial (dépendant de la Chambre de Commerce) et doit pouvoir vous présenter :

- ④ **Son numéro d'immatriculation à l'ORIAS en qualité d'IOBSP**, à savoir en qualité « d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement ».
- ④ **Son numéro d'immatriculation CIF** : « Conseiller en Investissements Financiers », attribué par une assurance de contrôle reconnue par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers).
- ④ **Sa carte professionnelle de transactions immobilières** (loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970) l'autorisant à faire de l'intermédiation immobilière.
- ④ **Sa RCP « Responsabilité Civile Professionnelle »**, en date de validité pour tous les postes précités.

2. Assurez-vous qu'il respecte bien ses obligations professionnelles

Votre conseiller a une obligation d'information, de conseil et de mise en garde. Lorsque ce conseiller vous proposera un bien, il s'appuiera sur une simulation financière pour vous démontrer le bienfondé de votre investissement immobilier, qu'il vous présentera comme une opération financière et non comme une acquisition immobilière. Cette simulation a de fortes chances d'être une simulation haute, vantant une rentabilité exceptionnelle.

④ Son devoir d'information et conseil

Le conseiller devra vérifier la valeur vénale du bien qu'il vous propose, le potentiel locatif, le montant des locations appliqué dans la ville et le quartier concerné. Il devra nous seulement vous le dire, mais vous apporter la preuve de ses contrôles.

Son devoir de mise en garde

Sachez que tout conseiller a l'obligation de vous fournir, a minima, deux simulations, l'une haute si tout se passe au mieux, mais aussi une simulation basse, en cas de « scénario catastrophe ».

Si la simulation haute vous vante un bénéfice de 80 000 €, et que la simulation basse vous indique une perte du même montant, votre vigilance sera alertée. Ainsi, si vous adhérez à la proposition de ce « package », ce sera en en connaissant les risques.

Le conseiller ne contrôle pas certains paramètres, tels qu'un retournement du marché, un changement de calcul des tranches d'imposition, une assurance locative qui résilie unilatéralement votre police. Il doit cependant vous avertir de tous les risques inhérents à votre projet.

II. Le bien

Force est de constater que certains promoteurs « marchands de défiscalisations » ont construit des biens dans des villages sans potentiel locatif, en vantant les atouts de grandes villes proches. C'est par exemple le cas des environs de Bordeaux, la plaquette publicitaire loue les mérites d'un investissement immobilier en proche banlieue, à 30 km de Bordeaux, mais bien opportunément, oublie de préciser que les dits 30 km sillonnent des vignes, et qu'il faut une heure pour s'y rendre en provenance de Bordeaux.

Certains promoteurs ont construit dans des villes à fort potentiel locatif, mais dans des quartiers considérés comme des « zones de non-droit », tout en vous facturant la valeur vénale correspondant aux quartiers privilégiés.

1. Le potentiel locatif de la ville

Allez visiter le site de l'INSEE, tapez le nom de la ville ou du village, et prenez connaissance des fluctuations démographiques sur une période de 10 ans. Vous pourrez possiblement vous apercevoir que ce village est peuplé majoritairement « d'anciens » et de « personnes vivant des minima sociaux », et surtout que la jeunesse a migré vers des villes plus grandes et plus propices à l'embauche. Vous pourrez peut-être vous apercevoir également que le nombre d'habitants chute chaque année, pendant que le nombre de biens proposés à la location augmente. Vous y trouverez aussi le pourcentage des habitations vacantes. Autant d'indications qui vous feront comprendre que le bien est implanté dans un endroit peu propice à une location sereine, et que vous aurez de grosses pertes financières sur la durée.

-  Concernant la Guyane, visitez le site de l'AUDEG : « <http://www.audeg.fr> »
-  Concernant l'Île de la Martinique, visitez le site de l'ADUAM : « <http://www.aduam.com> »
-  Concernant l'Île de la Réunion, visitez le site de l'AGORAH : « <http://www.agorah.com> »

Vous y trouverez les mêmes renseignements que sur le site de l'INSEE en France.

2. La valeur vénale réelle du bien (prix au m²)

Certains promoteurs vendent leurs biens 50, voire 100% au-dessus du prix du marché local, entraînant pour l'acquéreur une lourde perte dès la signature de l'acte authentique chez le notaire. Pour procéder à ce contrôle, vous pouvez vous adresser à votre notaire de famille, qui peut accéder à un site professionnel lui permettant de vous indiquer le prix au m² usuel dans cette ville. Vous pouvez aussi contacter les services des « ÉDITIONS CALLON » - 6 rue des Chervettes - 17700 Surgères. Téléphone : 05 46 07 02 77 – Site : « <http://www.editionscallon.com> »

3. Le quartier

Toute ville possède un quartier « sensible ». Pour le savoir, vous pouvez vous renseigner auprès d'une agence du quartier concerné, qui vous informera au passage de la valeur vénale des logements in situ. Vous pouvez aussi solliciter les services de police ou de gendarmerie, nul mieux qu'eux ne connaissent les endroits sensibles.

Mieux encore : Achetez un bien près de chez vous, ou si vous choisissez un bien loin de votre lieu de résidence, déplacez-vous et allez procéder aux vérifications sur place. Un déplacement peut vous éviter des années de « galère ».

III. L'organisme de financement

Le conseiller vous proposera un financement précis, car il est probablement mandataire d'un organisme financier qui le commissionne sur le crédit que vous souscrirez. Votre dossier risque d'être traité localement, puis départementalement, pour arriver à un terminus national. En cas de problèmes, vous avez toutes les chances d'être renvoyé d'un service à l'autre, en n'ayant quasiment jamais le même interlocuteur. Vous serez un numéro lambda parmi des centaines de milliers d'emprunteurs.

NB : Certains conseillers, en vendant un package, intègrent le financement dans une simulation, et vous montrent la rentabilité de l'opération, en occultant complètement le coût de votre emprunt.

Privilégiez votre banque, qui vous connaît, ainsi que votre patrimoine, vos éventuels placements, votre endettement, votre âge, votre famille, votre vie. Votre banquier cherchera toujours à fidéliser sa clientèle, et pour se faire, agira toujours dans votre intérêt. Vous avez une relation privilégiée avec lui, et en cas de soucis, vous saurez rapidement où le trouver.

IV. Le notaire instrumentaire

C'est bien souvent le même notaire qui procède à la rédaction de l'acte authentique d'achat du terrain sur lequel se construira la résidence du promoteur, et à la rédaction des actes authentiques d'acquisition des acheteurs. Il est, en quelque sorte, juge et partie. Certains notaires, affectés à la vente de tous les lots d'une résidence, réalisent une opération rentable qui peut contribuer à « renforcer leur cécité ».

Souvent, l'office notarial est situé dans la ville même où se construira cette résidence, le notaire concerné ne peut donc ignorer que vous allez acheter bien trop cher. Cependant, il se cache derrière le fait que les prix sont libres, et affirme qu'il ne procède qu'aux formalités d'acquisition des acheteurs. Il a juste oublié sa profession d'officier ministériel, ayant une obligation de probité et de loyauté. Il a signé une charte devant le Procureur, et se trouve en bout de chaîne de vente pour en valider le bien-fondé, en ayant une obligation de conseil et de mise en garde.

Ces notaires instrumentaires sont d'autant plus sereins, que les clients ne viennent que très rarement signer leur acte authentique en leur office. En effet, le conseiller propose à l'acquéreur de ne pas se déplacer, et de signer une procuration chez un notaire dit « procureur », qui réside dans la même ville que l'acquéreur. Souvent, c'est le conseiller qui règle le montant de la procuration, le présentant comme une « faveur » faite à son client.

Quant au **notaire procureur**, il vous recevra quelques minutes, le temps de vous lire la procuration, de vous la faire signer, oubliant dans bien des cas de vous dispenser des conseils.

Notaire de famille en « double minute ». Privilégiez votre notaire de famille, ou à défaut, un notaire que vous choisirez vous-même, et qui ne vous sera ni imposé par le promoteur, ni suggéré par le conseiller. Expliquez-lui votre projet en fin d'aboutissement, et saisissez-le en « double minute ». Vous n'aurez aucun frais supplémentaires, ce notaire partagera les honoraires du notaire instrumentaire affecté à la résidence. Il prendra connaissance de votre projet dans son intégralité, et pourra vous donner des conseils avisés, car il n'aura aucun lien de subordination avec les autres parties.

V. Le plus important

Malgré toutes ces vérifications d'usage, soyez conscient que vous n'achetez pas une défiscalisation financée par le locataire et par votre économie d'impôts,

Vous achetez un bien immobilier avec son cortège de risques liés à l'achat d'un bien locatif. Vous ne devez considérer la défiscalisation que comme un « bonus ».

Bien souvent, il est préférable de payer ses impôts.