

Compte-rendu de la partie statutaire et relevé des questions-réponses

Environ 84 participants

1- Partie statutaire par Hans Brandenburg

Cette partie traite des parties statutaires (obligatoires) et du résultat des votes des résolutions.

1-1 Introduction et présentation du rapport d'activité et du rapport financier

Activités 2021 - 2023

- 1 038 adhérents
- Suivi du plan de sauvegarde d'Appart'City
- Vente en mini-blocs (75 ventes déjà réalisées)
- Accompagnement des résidences VSP (négociation de nouveaux baux pour ces résidences "sociales")

Orientations 2023 - 2024

- Rester vigilant dans le suivi du plan de sauvegarde d'Appart'City
- Poursuite la vente en mini-blocs
- Renforcer l'équipe d'animation de l'ADIP

Hans Brandenburg souhaite être remplacé à la prochaine AG de 2024.

Rapport financier

- Recettes : 18 327.26€
- Dépenses : 2 841.74€

Toutes les activités de l'ADIP sont bénévoles (les frais de fonctionnement sont essentiellement des frais de licence des outils informatiques).

Le résultat est affecté au report à nouveau, pour une réserve disponible de 21 876 €.

La cotisation est reconduite à 10 € jusqu'au 31 décembre 2024, les adhésions actuelles sont prolongées jusqu'en septembre 2023.

1-2 Présentation du nouveau règlement intérieur

Le règlement intérieur définit les conditions d'adhésions et la gouvernance de l'association.

Changements apportés :

- permettre aux adhérents des résidences VSP de rester adhérents à l'ADIP
- simplifications (de 8 à 2 pages).

1-3 Questions – réponses sur la partie statutaire

Pas de questions

1-4 Rappel des résolutions soumises au vote & résultats des votes en ligne
289 voix comptabilisées (quorum de 27.8%) dont 212 votes en ligne et 77 par pouvoir au président.

Toutes les résolutions sont largement adoptées (0 voix contre, quelques abstentions).

2- Partie informative par Me Péchayre

2-1 Intervention de Philip Péchayre sur le contexte des résidences gérées

2-1-1 Situation Appart'City

Juin 2023 est un mois record pour Appart'City (au passage, quel regret de n'avoir pu échanger nos créances de loyers contre des actions Appart'City comme c'était le projet initial de la Sofiba !).

Appart'City se porte mieux aujourd'hui qu'auparavant (indépendamment des dettes accumulées). Plus de touristes, moins d'hommes d'affaires et donc prix de vente moyen en augmentation, notamment aussi après la rénovation de certaines résidences.

Cependant, Appart'City reste encore sous plan de sauvegarde (8 ans au total) jusqu'en 2029 - 2030. Même si tout va bien, elle a donc une réputation insuffisante pour obtenir des taux bancaires "normaux". L'entreprise est endettée et ne pourra en sortir que progressivement. Mais il est possible d'en sortir volontairement en remboursant les dettes plus rapidement, notamment le prêt PGE de l'État.

Appart'City n'est pas à vendre car toujours sous plan de sauvegarde.
Si elle était revendue, si situation serait à nettement améliorer au préalable.

2-1-2 Rénovation des résidences

Toutes les résidences seront à rénover sans exceptions.

Pour la rénovation des résidences qui vont se multiplier, les négociations vont être plus difficiles : il faudra se battre pour partager le coût des travaux et augmenter les loyers.

Cas de la résidence de Blois (25 ans d'âge) :

- 23 000 € par lot pour un T1 (un coût de 1 000€ de rénovation le m² est tout à fait raisonnable)

- une solution a été trouvée avec un loyer augmenté de 30 % => la rentabilité du "ré-investissement" pour chaque copropriétaire est intéressante

Cependant, 60 à 70% des investisseurs préfèrent vendre et sortir plutôt que de réinvestir.

Rien que ce sujet des rénovations doit motiver une adhésion à l'ADIP.

Le plan climat (rénovation énergétique) viendra aussi alourdir les coûts de rénovation (des aides seront possibles mais non encore finalisées).

Pour les rénovations des biens, il faut retenir :

1. Rester grouper avec l'ADIP et entre copropriétaires
2. Application de l'article 13 du bail de 2017 : 50% des travaux pour le copropriétaire – 50% pour Appart'City + renégociation du loyer à la hausse
3. 1000 € par m²
4. Toutes les résidences, les plus âgées en priorité, seront affectées par le plan climat, législation en attente du décret
5. Discussion en cours sur les aides possibles (fiscalité)
6. « *NEGOCIATION OBLIGATOIRE avec Appart'City, un procès n'est pas une solution.* »

2-1-3 Situation du marché de la revente

ATTENTION : Les ventes bradées !

Par exemple, sur Lille Grand Palais (résidence à problèmes), il y a des ventes "désespérées" où certains copropriétaires bradent leurs lots (20 à 30% en dessous du prix moyen).

A la fin du bail, ces nouveaux acheteurs à prix bradés dénoncent le bail avec Appart'City en payant l'indemnité d'éviction, ce qui tue la résidence (la résidence ne peut plus être exploitée de manière rentable si le nombre de lots est trop faible).

Au final, tous les lots restants perdent de la valeur.

Tous les investisseurs en difficulté doivent s'informer auprès de l'ADIP pour être aidés à vendre "normalement" sans intermédiaire et à un prix normal.

Exemple de la vente en mini-bloc à Lyon Caluire et fixation du prix plancher

Le coefficient de "17 x loyer HT" n'est pas un prix bradé, c'est même le meilleur prix possible. A condition que le vendeur ait déjà payé les travaux de dommage-ouvrage avant la vente, en espérant un remboursement futur par l'assurance.

Un coefficient de "17 x loyer HT" donne un rendement de 5.88 % (100/17) environ mais après déduction des frais de 20 % à la charge de l'acheteur (frais notaire et commission de l'intermédiaire), le rendement n'est plus que d'environ 4.7 %.

Sur le marché, impossible de trouver un acheteur acceptant un tel rendement (réputation d'Appart'City, business des résidences de tourisme vulnérable aux crises sociales ou sanitaires), d'autant plus que tous les taux d'intérêt ont monté.

C'est donc le meilleur deal possible.

Éviter les ventes « désespérées »

Les copropriétaires vendeurs en difficulté doivent se faire connaître auprès de leur représentant et de l'ADIP

Le coefficient moyen chez Appart'City

Le rendement moyen attendu par l'acquéreur se situe entre 5.3 et 5.5 % après frais.

Cela donne un coefficient moyen autour de 15.

Sur les villes secondaires "moins sexy", il est même difficile d'arriver à ce coefficient de 15

Exemple : Le Mans : coefficient de 14

Sur les grandes villes, pour des résidences exceptionnellement performantes, on peut arriver à 17, si tous les travaux ont été réglés.

Cela signifie un prix de vente à environ 70 à 80 % du prix d'achat HT (certaines résidences ont été dès le départ sur-évaluées, comme Mulhouse). Pour juger de la rentabilité, il faut prendre en compte le prix d'achat, plus les loyers perçus, moins les frais divers, le remboursement de la TVA et non pas uniquement le prix d'achat.

Sur Lyon-Caluire, certains copropriétaires se sont engagés dans des actions judiciaires en annulation de la vente (qui va durer des années). Ces actions judiciaires empêchent la mise en vente. Il faut cesser ces actions, le cas échéant, après la vente, engager des poursuites en dommages et intérêts.

Opération de revente en mini-bloc, à retenir :

1. Attention aux ventes désespérées et bradées (- 30 % sur le prix moyen). Cela diminue les chambres disponibles pour AC et diminue la rentabilité de la résidence.
2. Exemple CALUIR : vente à 17 x loyer annuel HT = rendement 5,88 %
 1. Avec les frais de notaire, frais d'intermédiaire = 4,7 %
 2. Dans le contexte actuel (covid, gilet jaune, taux d'intérêt, Ukraine, coût énergétique) = rendement pas assez intéressant
 3. Investissement dans un actif risqué = rendement pas assez élevé + difficultés à prévoir avec le plan climat, la rénovation et une société sous sauvegarde
 4. Coefficient moyen actuel sur un bien en vente chez AC = 15, après paiement des frais = rendement de 5,3 à 5,5 %
 5. Autres exemples :
 1. Annemasse = 15,5 x loyer annuel HT = prix net vendeur
 2. Mulhouse = 16 x loyer annuel HT = prix net vendeur
 3. Le Mans = 14 x loyer annuel HT = prix net vendeur

2-1-4 Vente en mini-blocs en cours

- Lille Grand-Palais en suspens à cause de problèmes de balcons
- Le Mans : 25 lots vendus en 6 mois après un début en novembre 2022
- Mulhouse : mise en vente en cours malgré une ville peu attractive
- Annemasse : en démarrage, ville plus attractive avec coefficient de 15,5

Les investigations pour déterminer le coefficient permettent de vérifier le « juste » prix du marché.

2-1-5 La bourse de vente ADIP

À moyen terme, l'idéal serait d'organiser une bourse de vente directement entre les membre de l'ADIP : la vente directe entre le vendeur et l'acquéreur permet de se passer d'un intermédiaire. Cependant, il faut être plus nombreux
Il y a beaucoup de vendeurs parmi les adhérents de l'ADIP mais peu d'acheteurs. Il faut donc plus de jeunes adhérents à l'ADIP.

Des ventes directes via l'ADIP ont déjà été faites, on économise les 12% des frais d'intermédiaires, ce qui permet :

- 6 % de plus pour le vendeur
- 6 % de moins pour l'acheteur

À Tours, les copropriétaires n'ont pas voulu d'une opération en mini-blocs et se sont engagés avec un intermédiaire local supposé moins cher mais qui n'a pas la capacité de vendre un nombre important de lots. Au final, le prix de vente n'est pas meilleur et en plus, ça n'avance pas.

Les intermédiaires utilisés par l'ADIP pour les ventes en mini-blocs ont un réseau de plusieurs centaines, voire milliers, de Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP) pour la vente d'une résidence.

2-2 Questions – réponses sur la partie informative

2-2-1- Comment initier une vente en mini-blocs dans une résidence ?

La procédure à suivre est simple :

- Prendre contact avec le représentant de l'ADIP pour la résidence
- Vérifier le nombre de copropriétaires intéressés – mini 15
- Contacter l'ADIP : Hans Brandenburg et/ou Philip Péchayre
- Évaluer le prix de vente "plancher" possible et du coefficient $N \times$ loyer annuel HT
- Confirmer les copropriétaires intéressés
- Les souscriptions en ligne à l'ADIP peuvent alors débuter, pilotées par le représentant local (79 € pour un lot, 99€ pour 2 à 5 lots).

Deux résidences sont en cours (Annemasse et Lyon-Caluire).

2-2-2- Pourquoi revendre maintenant au lieu d'attendre que le marché soit plus favorable ?

Oui, il est judicieux de rester si la résidence est rentable à condition d'être prêt à financer les travaux à venir et de pouvoir renégocier le bail (si on est à l'ADIP). Mais cela est réservé pour les gens "à l'aise financièrement" et qui ont du temps devant eux.

Par contre, si on n'est pas en capacité de ré-investir ou alors pour des gens déjà à la retraite, alors non, cela ne sert à rien d'attendre.

Le marché de la résidence d'affaires est le plus difficile de tous : vous pouvez aller voir par exemple les ventes proposées sur le site du "Revenu Pierre".

« Ce n'est pas un investissement de bon père de famille ou pour retraités voulant avoir la paix ».

A retenir : A quoi servent les investigations du mini-groupe de revente ?

1. A connaître le vrai prix du marché
2. A savoir si les travaux/négociations peuvent faire augmenter le coefficient de revente
3. A préparer les futures négociations : travaux – hausse de loyer

2-2-3 Vente et durée du bail commercial

Que le bail soit en cours ou arrivé à échéance, vous ne pouvez pas sortir de ce bail. Le locataire a droit au renouvellement du bail sauf à payer par le bailleur une indemnité d'éviction de 20 à 30 000€, sans compter qu'Appart'City n'acceptera pas ce "mitage" de leurs résidences et donc fera tout pour s'y opposer.

Les baux commerciaux protègent les "petits commerçants" par rapport aux "gros bailleurs". Nous sommes exactement dans la situation inverse de "petits bailleurs" en face de "gros locataires".

2-2-4 Responsable ADIP sur Lyon : Serge Sagory

2-2-5 Les travaux sont-ils déductibles ?

Oui, les travaux sont déductibles mais cela dépend du régime fiscal.

Les régimes possibles :

- Régime foncier (bail non meublé, non amortissement) : à transformer en régime LMNP, soit un bail meublé, permettant d'amortir
- Régime Censi-Bouvard : quand il est terminé (9 ans à partir de la date de début du bail initial, pas le bail de 2017), pour éviter les impôts, on peut vendre mais aussi passer en LMNP. L'ADIP peut aider
- Régime LMNP classique : on peut amortir tous les investissements

2-2-6 Vente en mini-blocs

Il faut bien sûr être membre de l'ADIP pour faire une vente en mini-blocs.

2-2-7 Vente des lots par l'intermédiaire de votre syndic ?

Tous les syndics font des appels du pied pour vendre (exemple : Célavi) mais ce sont des intermédiaires inefficaces, qui réalisent en général des ventes individuelles, en informant mal les acheteurs donc problèmes à venir.

Me Pechayre déconseille de suivre le syndic Célavi, car ils sont plus chers que les intermédiaires de l'ADIP et de plus, ils n'ont pas le réseau suffisant et leur prix ne sera pas optimisé.

2-2-7 Centre de gestion agréé
Conseillé pour éviter des impôts.
Bien se renseigner sur le sujet.

2-2-8 Quel est le pourcentage pour l'intermédiaire à la charge du vendeur pour une vente en mini-blocs ?
Aucun pourcentage n'est payé par le vendeur. Le coefficient 15 x loyer HT est un prix NET vendeur. Les frais sont payés par l'acheteur.

Le vendeur doit uniquement payer :
- l'état daté du syndic plafonné à 380€
- les diagnostics énergétiques... pour quelques centaines d'euros

2-2-9 Bourse ADIP vs vente en mini-blocs ?
La bourse de vente ADIP met uniquement en contact un adhérent vendeur et un adhérent acheteur mais l'ADIP ne fait pas de prospection commerciale pour trouver d'autres acheteurs.
Lors de la vente en mini-blocs, c'est l'intermédiaire (celui qui prend 12 %) qui trouve les acheteurs.

2-2-10 Faut-il vendre ?
Posez-vous la question de savoir si vous avez vraiment intérêt à vendre.
Et notamment qu'allez-vous faire de l'argent de la vente.

Une remarque qui revient souvent : « *Je ne veux pas laisser ça à mes enfants* »

2-2-11 L'ADIP peut-elle accueillir d'autres résidences (non Appart'City) ?
Oui, au cas par cas, à condition de faire adhérer 80 à 90% des copropriétaires d'une résidence.
On restera toujours sur une gouvernance "à 2 étages" avec un représentant local de l'ADIP et une association locale.

2- 2-12 Contact ADIP à Angers
Il y a une association locale des copropriétaires de la résidence d'Angers mais pas de représentant local de l'ADIP à Angers.

2-2-13 Vente individuelle ?
S'il n'y a pas de vente en mini-blocs en cours dans votre résidence, demandez à Me Pechayre un "avis de valeur" pour vous conseiller et vous orienter.

2-2-14 Adhésion à l'ADIP
Le plus simple est une adhésion groupée via une association locale qui permet aux copropriétaires d'adhérer en même temps à leur association locale et à l'ADIP.

2-2-15 Vente d'un Censi-Bouvard
Du moment que le Censi-Bouvard a plus de 9 ans (à partir de la date de début du bail initial, pas celui de 2017), la vente peut être réalisée sans crainte d'être redressé par le fisc.

2-2-16 Remboursement de la TVA lors de l'achat

La TVA n'est pas à rembourser lors de la revente car le bien est revendu avec le bail.

Document réalisé le 24-25 juin 2023 par Stéphane HISSLER – secrétaire et Jean-Luc BOTTO – membre du CA et relu par Philip PECHAYRE.

Validé et publié en ligne par Hans BRANDENBURG le 26 juin 2023, président.