

Déjouer les pièges des vendeurs de défiscalisation

Claire Planchard, le 09/11/2007 à 14h10

Sur Internet ou par téléphone, une multitude d'officines traquent les candidats à la défiscalisation pour vendre des projets immobiliers souvent risqués. Enquête sur des méthodes d'une terrible efficacité.

PHOTOS



Ces démarcheurs sont souvent des commerciaux à l'argumentaire bien rodé mais qui ne connaissent pas grand-chose à la gestion de patrimoine !



Dans certaines régions, la multiplication des projets immobiliers limite les chances de trouver rapidement un locataire. Mais très peu d'investisseurs se déplacent à l'autre bout de la France pour examiner la situation du marché !



Ça commence souvent par un simple coup de téléphone... et ça finit parfois dans le cabinet d'un avocat ! En 2004, Philippe ne se doutait pas qu'en répondant à l'appel d'un « conseiller en patrimoine », il s'engagerait dans un long bras de fer. « *J'ai des revenus mensuels confortables avec les impôts qui vont avec, mais quand j'ai été démarché, je n'avais absolument pas ce type d'investissement en tête* », explique-t-il. Quelques rendez-vous ont pourtant suffi à le transformer en propriétaire d'un F2 « de Robien » à 600 km de son domicile !

« *Aujourd'hui l'évaluation de ma perte financière sur dix ans est au minimum de 30 000 euros. Mais en cas de stagnation ou de baisse de l'immobilier, de difficultés locatives, de hausse des taux d'intérêt (c'est déjà le cas), elle sera bien supérieure* », explique-t-il. Et le cas de Philippe est loin d'être isolé. Les forums fourmillent de témoignages d'investisseurs malheureux, avec toujours le même scénario en trame de fond.

Contribuables, vous êtes fichés

« *Le principe est toujours identique : les clients sont démarchés par téléphone, le plus souvent après avoir laissé leurs coordonnées sur des sites Internet, puis des commerciaux, avec qui ils ne seront plus jamais en contact une fois la vente conclue chez le notaire, viennent chez eux* », explique l'avocat Matthieu Delmas. Acheter des listes de numéros de téléphone ou d'adresses e-mails de clients « CSP+ » est en effet une pratique courante chez ces professionnels.

D'autres font leur marché sur Internet. Une simple recherche sur les lois de défiscalisation vous dirige par exemple vers une multitude de « sites d'information » parrainés par l'Association d'aide aux contribuables (Afac). En réalité, ils offrent tous le même contenu édité par la société Village Conseil, qui gère les partenariats avec des cabinets de conseil de patrimoine. La technique est imparable : 24 heures après avoir rempli leur formulaire, un conseiller nous a contacté en nous pressant de prendre rendez-vous au plus vite pour « un bilan patrimonial gratuit ».

Des commerciaux sous pression

« *Jouer l'urgence est un grand classique de ces commerciaux qui sont mis sous pression pour faire signer un contrat* », explique Matthieu Delmas. Les confidences d'un ancien conseiller en défiscalisation le confirment. Pour obtenir une signature chez le notaire après deux rendez-vous, tout est prévu : « *se faire passer pour des consultants en adoptant le look sérieux d'un avocat ou d'un financier, complimenter la maîtresse de maison lors du rendez-vous à domicile ou pointer avec son stylo certains points du contrat* ».

Beaucoup de ces interlocuteurs sont en effet mandatés par des promoteurs immobiliers : ils ne seront payés qu'une fois la vente signée. Pour eux, vendre des

programmes de défiscalisation immobilière ou des fenêtres, c'est un peu la même chose ! Mais le jeu de rôle est parfaitement rôdé pour séduire les plus réticents.

Vos papiers s'il vous plaît !

« Les clients n'ont pas forcément les connaissances nécessaires pour faire la différence entre un pur vendeur de défiscalisation qui préconisera un investissement immobilier quelle que soit leur situation (parce qu'il doit vendre les lots qu'il a en stock) et un vrai conseiller qui a les compétences financières, juridiques et fiscales pour réaliser un audit complet de leur situation et leur faire la meilleure proposition patrimoniale », analyse François Lebeau, conseiller en gestion de patrimoine indépendant chez Directfi.

Pour éviter les mauvaises surprises, un rappel à la réglementation s'impose donc : « Ces démarcheurs doivent être inscrits sur une liste tenue par l'AMF (Autorité des marchés financiers) et détenir une carte de démarchage. De plus, les entreprises doivent normalement avoir l'agrément de conseiller en investissement financier (CIF) », souligne Matthieu Delmas. Même si ces garanties semblent remplies pas question de baisser la garde.

Cadeau fiscal volatilisé

« Beaucoup de produits de défiscalisation sont vendus par de très bons professionnels mais certaines personnes ne voient jamais leur gain fiscal car il est passé dans la poche du vendeur », prévient **Jean-Pierre Rondeau**, président de l'Association française des conseillers en investissements financiers, conseils en gestion de patrimoine certifiés (CIF-CGPC).

Un prix d'achat gonflé d'environ 20 % par rapport au prix du marché suffit souvent à absorber la réduction d'impôt tant convoitée. Philippe a pu le constater à ses dépens : son F2 acheté 91 000 euros a été estimé 66 000 euros par une agence locale et un expert immobilier auprès des tribunaux ! Pour dissimuler ces tours de passe-passe les vendeurs sont aussi bien aidés par des simulateurs très maniables.

Des simulations très optimistes

« Ces professionnels utilisent des logiciels de simulation financière, facilement paramétrables, et ainsi "minorent" certains frais ou au contraire se montrent trop optimistes sur d'autres postes (revalorisation loyer ou valeur foncière...). Ces simulations ont pour objectif de faire paraître belle une opération financière qui en réalité ne l'est pas tant que cela », prévient François Lebeau. Et on est souvent bien loin de la réalité du marché : « Actuellement le parc Robien est mal loué ou pas loué du tout, prévient **Jean-Pierre Rondeau**. Il faut regarder ce placement non pas sous le biais de la spéculation mais sous le biais de ce que ça rapporte, soit environ 4 %, avec des risques liés à l'entretien ou à l'expulsion si le loyer n'est pas payé. »

Aveuglés par des produits « clefs en mains » qui incluent souvent des assurances locatives, certains investisseurs en oublieraient presque l'essentiel : avant d'acheter une réduction d'impôt, ils achètent un appartement. C'est donc l'emplacement, les moyens d'accès, le dynamisme marché locatif qui doivent primer ! Autant de données difficiles à vérifier quand le bien est vendu sur plan à plusieurs centaines de kilomètres, comme c'est le plus souvent le cas.

Le casse-tête des intermédiaires

Quand les premiers problèmes surgissent, la distance ne facilite pas non plus les

démarches. Commercial qui a disparu dans la nature, gestionnaire qui ne répond pas au téléphone, promoteur qui rejette la responsabilité sur le revendeur... Les investisseurs se lancent alors dans un jeu du chat et de la souris à travers toute la France. « *La méthode consiste à multiplier les intermédiaires en sous-traitant à d'autres sociétés pour éviter la responsabilité. Après coup, les clients ne savent plus contre qui se retourner* », analyse maître Delmas. Mais l'avocat se veut rassurant. « *Quand on rappelle de façon musclée à ces conseillers leurs obligations, en général on trouve très vite un locataire* », plaisante-t-il.

Mais pour éviter d'en arriver à ces extrémités, mieux vaut s'en tenir à cette règle simple : ne jamais rien signer dans la précipitation... Votre feuille d'impôts peut bien attendre encore quelques mois !