

Alain FAURE

L01

71, rue Roland Dorgelès
33780 SOULAC sur MER

à

Monsieur José GOMEZ
Président de l'ADAS
« Les Senioriales »
1 Allée Montlabour
47210 VILLEREAL

Soulac sur Mer, le 9 août 2018

Lettre ouverte

Monsieur,

Votre publication sur internet a attiré toute mon attention. Tout d'abord, je voudrais rectifier quelques erreurs dans vos affirmations.

Vous écrivez que le règlement de copropriété des résidences a fait l'objet d'une validation par le syndicat des copropriétaires lors d'une assemblée générale. À ma connaissance, ce règlement nous a été imposé par le promoteur (rédigé à son profit), sans validation en AG, et communiqué avec les autres documents lors de l'achat de notre bien. Pour certains copropriétaires, ce document leur a été fourni qu'au moment de la signature du contrat !

Quant au règlement intérieur, le promoteur avait fourni un règlement type que certaines résidences ont modifié et validé lors d'une assemblée générale.

Vous écrivez également que l'animatrice comme le gardien-jardinier sont des employés du syndic. Le syndic a, certes, la responsabilité de la gestion, mais c'est bien le syndicat des copropriétaires qui est l'employeur comme le rappellent les tribunaux lors de procès (Prud'hommes). Une remarque importante, d'après la loi (consultez en cela votre règlement de copropriété et la loi : « *En application des articles 18 de la Loi du 10 juillet 1965 et 31 du Décret du 17 mars 1967, le syndicat des copropriétaires est l'employeur du personnel de la copropriété et non pas le syndic* »), il n'est pas dans les missions du conseil syndical celle de gérer le personnel.

La gestion des personnels est chose très délicate. Ces derniers ont une très grande autonomie qui rend difficile tout réel contrôle. Par expérience, en dehors de rares exceptions, les syndics sont de très mauvais gestionnaires de personnels, ils sont souvent loin des résidences et n'effectuent que de très rares visites. Je ne vois pas ce qu'apporterait une prestation fournie et contrôlée par les Senioriales, si ce n'est qu'un intérêt pour ces derniers d'être très informés du quotidien des résidences et de s'immiscer dans leur gestion ce qui n'est pas du tout souhaitable. On le constate avec votre association qu'ils sponsorisent avec efficacité.

Vous évoquez le « vivre ensemble » et déplorez avec justesse le climat délétère qui règne dans de nombreuses résidences. Vous êtes-vous interrogé sur les causes de ce mauvais climat ? Les acheteurs ont vite compris qu'ils avaient, pour le moins, été abusés, voire trompés par les Senioriales.

On leur avait promis un investissement pouvant générer des plus-values, le constat est consternant. Ceux qui veulent vendre leur bien constatent avec colère qu'il l'ont acheté entre 25% et 30% au-dessus du prix du marché. Avec une mauvaise foi évidente, le promoteur accuse l'Association de défense (ADCS) d'être la cause de cette situation qui a été mainte fois constatée bien avant la création de cette Association. Pour le confirmer vous pouvez demander aux directeurs qui participent activement à vos réunions, un bilan des reventes, eux qui se disent grands spécialistes de l'immobilier senior.

On leur avait également promis une très bonne qualité de réalisation des résidences. On ne compte plus les désordres, les malfaçons et les non-conformités. Les expertises judiciaires se multiplient. Les préjudices sont importants. Le promoteur essaye de convaincre les syndicats d'arrêter les procédures soit mettant en avant le coût et l'incertitude des procédures judiciaires soit en proposant une ridicule somme d'argent. Un exemple parmi d'autres, pour la résidence de Meursac, les Senioriales ont d'abord proposé 20 000€ puis 50 000€ pour arrêter l'assignation, position refusée de justesse par le syndicat des copropriétaires. La récente **expertise judiciaire a chiffré à 1 700 000€** le montant des dommages et à plus de six mois la durée des travaux ! Que deviennent alors la valeur des maisons et celle de la résidence ? Peut-on imaginer le préjudice des propriétaires et des résidents ? Malheureusement, ce n'est pas un cas unique !

Dans son discours commercial, le promoteur annonçait des charges maîtrisées. Le constat est également amer, car, dans la réalité, elles sont supérieures de 35% à 50% à celles annoncées par les plaquettes et les discours des commerciaux.

Alors qu'aux réunions de votre association assistent les cadres dirigeants des Senioriales, je n'ai pas lu dans votre compte-rendu une demande pour que soient respectées leurs promesses et en particulier, et au moins, celle de rétablir la qualité que nous avons achetée. Les membres de votre Association, tous inféodés au promoteur, refusent cette évidence et tout dialogue sur ces sujets, et s'en prennent à

toute personne qui dénonce les manquements du promoteur.

Nous connaissons la stratégie mise en place par la direction des Senioriales pour discréditer toute juste revendication. Se sentant très en difficulté par les actions des résidences et de l'Association de défense des copropriétaires, les Senioriales ont efficacement encouragé et aidé, très récemment, des copropriétaires et locataires à les soutenir. Diviser pour régner est vraiment un élément de leur stratégie. On pourrait même parler de manipulation. Dans toute société, on trouve toujours des membres qui sont prêts à soutenir ceux qui les exploitent.

Votre Association est composée de copropriétaires, mais également de locataires. Ces derniers n'ont pas à supporter les mêmes contraintes que les premiers. Ils peuvent partir quand ils le souhaitent et n'ont pas à assumer les coûts des travaux de remise en état des parties communes de la copropriété.

Vous noterez que le concept dont vous n'arrêtez pas de nous rebattre les oreilles était destiné à des copropriétaires résidents et sert beaucoup plus le promoteur pour son commerce que les acheteurs. Au cours du temps et des événements, nos résidences évoluent vers des résidences de location bien loin du concept initial.

Toujours à propos du concept créé par les frères Ramos, les Senioriales l'ont bien vite dévoyé. La loge a été vendue, dès le rachat des Senioriales par Pierres & Vacances en 2007, à moitié prix, à un investisseur alors que dans le concept initial elle appartenait au syndicat des copropriétaires.

L'obligation faite au syndicat par le promoteur de louer à vie est totalement contraire au Droit français (voir le jugement rendu par le TGI d'Alès en date du 13 février 2018). De plus, et contrairement au règlement de copropriété, le bail a été rédigé et le montant des loyers a été fixé entre l'investisseur et le promoteur avant l'ouverture des résidences sans consultation et accord du syndicat.

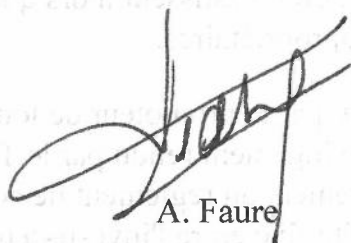
Le concept initial créé par les frères Ramos au début des années 2000 répondait à une idée de résidences dites de première génération. Le besoin des seniors a fortement évolué vers des résidences de deuxième génération pour lesquelles le concept proposé par les Senioriales est devenu complètement obsolète, il suffit de lire les réflexions que vous rapportez pour comprendre que vous en êtes (tardivement) parfaitement conscient. Je vous engage à lire l'excellent rapport réalisé par l'EHPA, « *Le développement des Résidences seniors en France, entre tâtonnements et maturité* » 2e édition février 2016, auteur : Aurélien Bordet, qui donne un très bon éclairage sur l'« économie seniors » et qui permet de comprendre le pourquoi du changement de stratégie des Senioriales.

Enfin, vous êtes propriétaire et, à ce titre, vous devriez avoir à cœur de défendre, et votre bien, et l'intérêt de votre résidence. Comme le précise le nom de votre Association, vous défendez (confusion des genres) un promoteur cupide et sans scrupule qui trompe et abuse ses clients alors que nous défendons les copropriétaires

spoliés, c'est là toute notre différence ! Les membres de votre association que je peux rencontrer se sont plus engagés dans la critique et le dénigrement des personnes que dans l'exigence à faire, auprès du promoteur, respecter ses promesses et ses engagements (ce qui fait d'ailleurs les affaires de ce dernier).

En conclusion, vous êtes libre de vos choix et de vos actions. Pour ma part (et comme beaucoup de copropriétaires responsables), j'ai pour objectif de faire restaurer, par le promoteur ou par les assureurs, la qualité qui nous a été promise et que nous avons achetée (très cher), de réduire les charges et de rendre aux copropriétaires le droit d'organiser leur résidence dans le principe d'une résidence de seniors retraités et autonomes (actifs). J'ajouterais que, concernant les charges générales, celles imposées par la licence de marque et non adaptables en raison du recours obligatoire à l'unanimité (jugée illusoire par le TGI d'Alès) représentent entre 65% et 70% du montant total (étude réalisée sur 15 résidences village) et qu'il appartient à chacun et à tous d'engager toute action pour les réduire à un niveau convenable.

Veillez agréer, monsieur Gomez , mes respectueuses salutations



A. Faure

Cette lettre sera communiquée à l'Association de Défense des Copropriétaires des Senioriales et, comme vous l'avez fait pour votre compte rendu, disponible sur internet.