

Pyrénées-Orientales

Des médecins crient à l'arnaque

Ils pensaient avoir réalisé un placement sûr pour la retraite. Ils sont aujourd'hui au bord de l'asphyxie financière.

Page 2

Perpignan

Ils attaquaient des personnes fra

Dix membres d'une bande organisée ont été arrêtés dans le quartier du... Les personnes âgées et les mineurs étaient parmi leurs cibles favorites.

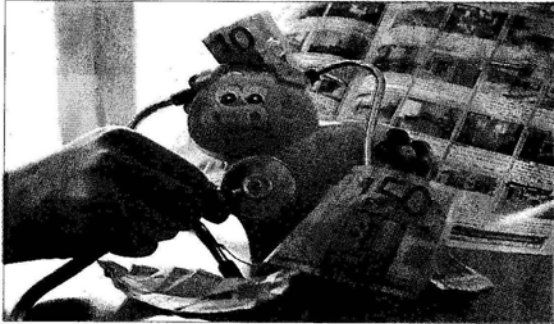
L'INDÉPENDANDA

CATALAN

entrepreneurs, anciens, nouveaux

Plusieurs médecins roussillonnais crient à l'escroquerie immobilière

Plusieurs médecins du Sud de la France, parmi lesquels des Roussillonnais, ont déposé plainte pour escroquerie après avoir réalisé des investissements immobiliers d'envergure. Les placements "sans risque" se sont en fait révélés ruineux.



Un tour de cochon ces placements pour la retraite ? Harry Jordan.

J'ai été contacté en janvier 2007 par une société de défiscalisation basée à Aix-en-Provence. D'habitude, ces gens-là, je les envoie balader. Mais j'ai 40 ans et 3 enfants. Je commence à penser à la retraite. Cette fois-ci, j'ai pris le temps de les écouter d'autant qu'une de mes collègues m'avait vanté le système. Quand j'ai été prêt à signer, le grand manitou de la société est venu me voir en personne, accompagné d'un notaire, dans une Mercedes avec chauffeur. Ce médecin roussillonnais n'est pas le seul à avoir mordu à l'hameçon d'un système bien ficelé (lire ci-contre). Comme lui, dans les P.-O., une demi-douzaine de praticiens, généralistes, pharmaciens, dentistes, voire fonctionnaires, ont plongé, entraînant parfois des parents.

9 prêts pour 1,8 M€

"J'ai mordu car j'avais l'intention de laisser quelque chose à mes enfants, parce qu'il n'y avait pas de

droits de succession, parce qu'il n'y avait pas de mise de départ", explique notre médecin. Pas de mise de départ, mais des prêts contractés en son nom. Neuf au total pour un montant global de 1,8 million d'euros. "J'ai tout bloqué auprès des banques car les loyers ne couvrent que 40 % des remboursements, mais maintenant il faut que je négocie avec elles. Pour l'instant, je n'ai rien perdu, mais je suis dans une situation scabreuse."

Son avocat marseillais, M^e Gobert, croule sous les dossiers. Et il est inquiet : "J'ai des clients ruinés, d'autres qui vendent leur résidence principale. Certains, je le sens, sont au bord du suicide." Le médecin catalan, tout comme les autres victimes, a déposé plainte contre X pour escroquerie et abus de confiance. Le parquet interrégional de Marseille a ouvert une information judiciaire et a nommé un juge d'instruction.

Guillaume Clavaud

Comment on se laisse séduire

LA BASE. Comme souvent dans ce type de montage, le système s'appuie sur des fonctionnements institués. Ici, c'est celui de la défiscalisation immobilière. On achète un bien défiscalisé via un crédit. On le loue. Le loyer perçu et l'abattement fiscal, permettent de couvrir en grande partie ou en totalité les mensualités des crédits contractés. Ce procédé est tout à fait légal, il fonctionne, et ne nécessite pas forcément des investissements faramineux. Il est utilisé pour arrondir sa retraite.

L'APPROCHE. Elle se base sur : 1- La connaissance du procédé légal décrit ci-dessus ; 2- Le fait que l'on est coopté par un parent ou un collègue qui a trouvé la poule aux œufs d'or ; 3- L'acceptation par plusieurs banques de prêts conséquents ; 4- La présence d'un notaire lors de l'engagement que vous prenez. Dès lors comment refuser d'écouter les sirènes d'un placement sans risque ?

LES ARGUMENTS. Ils sont de trois natures. 1- On vous vante le procédé légal de base. Vous le connaissez, vous mordez. 2- Vous êtes privilégié puisque c'est un proche qui vous met dans la confiance. Et puis comme vous avez financièrement les reins solides, pas la peine de jouer petit bras. 3- On vous propose de devenir un loueur de meublés professionnel. Ainsi, ce n'est sur le gâteau, vous pouvez récupérer la TVA sur vos investissements.

LE SYSTEME. Pour investir dans plusieurs biens, il faut évidemment monter plusieurs dossiers par bien (prêts, actes de vente...). Pour vous faciliter la tâche, le vendeur vous rencontre, souvent flanqué d'un notaire, et vous fait signer des papiers qu'il remplira a posteriori ("Pour vous éviter toutes ces tracaseries"). Afin que les banques ne repèrent pas votre situation, les vendeurs demandent, en votre nom, autant de prêts dans autant de banques qu'il y a de logements achetés. Vous achetez 15 logements, vos intermédiaires demanderont donc 15 prêts éparpillés dans 15 banques. Tout fonctionne bien durant deux à trois ans.

LE PÔT AUX ROSES. Votre remboursement de TVA, placé, et vos loyers couvrent le remboursement des prêts. Seulement, une fois épuisés les fonds perçus de la TVA, vous en êtes de votre poche. Vous demandez de l'aide à vos vendeurs. Malheureusement, sous un prétexte fallacieux, ils se vexent ("Puisque vous n'avez plus confiance en nous, arrêtons là notre collaboration") et coupent les ponts. Vous êtes désormais seul face aux banques et devez assumer vos charges.

LES VENDEURS. Plusieurs sociétés, dont la plus "en pointe" est basée à Aix-en-Provence, démarchent après cooptation par un tiers. D'autres agissent via In-

ternet. Elles se rémunèrent via les commissions qu'elles touchent auprès des banques en leur permettant de vendre des prêts ou via les promoteurs immobiliers.

L'EXEMPLE. M^e Jacques Gobert, du barreau de Marseille, défend plusieurs victimes de cette opération dont notre médecin Roussillonnais. C'est lui qui nous a détaillé le mécanisme. Il l'illustre par quelques chiffres. "J'ai chez moi un infirmier qui touche 60 000 euros par an, qui est marié et qui a deux enfants. On lui a fait emprunter 5 millions d'euros en tout. Au bout de 6 mois, il a récupéré la TVA, soit près de 1 million d'euros. Seulement, au bout de quelque temps, cela n'a plus suffi à rembourser ses prêts. Il doit plus de 300 000 euros par an."

LES CHIFFRES. Pour rentrer dans le système des loueurs de meublés professionnels, il faut investir près de 700 000 euros. La moyenne dans le réseau des victimes de M^e Gobert est de 1,8 million d'euros d'investissement par personne. De plus, les logements vendus le sont 40 % au-dessus du prix du marché. Une seule société aurait séduit 1 500 personnes. Elle compte 10 employés. En 2006, elle a dégagé 36 millions d'euros de chiffre d'affaires et 20 millions de résultat net. Ses agents commerciaux touchent 2 millions d'euros de commission par an. G. C.