

## Chamouille : à Center Parcs, les propriétaires de cottages rament pour vendre

<http://www.aisnenouvelle.fr/region/chamouille-a-center-parcs-les-proprietaires-de-ia16b0n427506>

PUBLIÉ LE 22/10/2016  
Par L'Aisne Nouvelle

**Neuf ans après avoir acquis un cottage au Center Parcs de l'Ailette, des propriétaires le mettent en vente, mais ça n'est pas vraiment un produit immobilier comme un autre.**



Du Center Parcs de l'Ailette, les Axonais ne connaissent sans doute, pour leur immense majorité, que la vue plus ou moins lointaine des cottages aux tons pastel quand ils traversent Chamouille. Les plus privilégiés ont peut-être séjourné dans l'une de ces maisons au style canadien ou goûté aux joies de la baignade à l'Aqua Mundo. La face cachée de Center Parcs, c'est le vaste ensemble immobilier que constitue ce complexe touristique du groupe Pierre & Vacances. Les cottages sont en effet la propriété de particuliers auxquels P&V reverse un loyer. Neuf ans après l'ouverture du Center Parcs, les ventes de cottages se multiplient.

### Une centaine de mandats chez Pierre & Vacances

« Aujourd'hui, sur 836 propriétaires, 100 mandats dont 90 en exclusivité ont été confiés au service revente de Pierre & Vacances Conseil Immobilier », explique Valérie Lauthier, en charge de la communication chez Pierre & Vacances. « Ce service revente s'appuie sur les compétences du réseau commercial et des partenaires de Pierre & Vacances Conseil Immobilier. Grâce à ce dispositif, une dizaine de reventes a été réalisée », complète-t-elle.

Pour ceux qui veulent céder leur bien, la bonne affaire du départ les fait parfois déchanter. C'est par exemple le constat amer que dresse René\*. « J'ai galéré durant trois années, la première pour obtenir les coordonnées et une réponse positive du service dédié à la prise de mandat recherche d'acquéreur chez P&V, et les deux suivantes en multiples prises de contact tous services confondus pour que cette mise en vente reste bien d'actualité chez P&V immo, démarches énormément chronophages... », raconte-t-il. Alors qu'il y avait la possibilité de mettre en vente en agence immobilière traditionnelle, René pense « avoir tout tenté sur la question. Aucune agence locale sur Laon/Soissons n'a accepté le mandat. » Une seule a « vraiment tenté d'approcher le cottage », avec une estimation à 175-180 000 € « sans voir », puis a « fait marche arrière devant l'impossibilité de visite ».

Les agences nationales spécialisées dans la revente en LMNP (Location de meublés à titre non professionnel) ont aussi été contactées, « avec peu ou prou le même résultat, soit une estimation jusqu'à 50 % de décote par rapport au prix d'achat de 2006 ou un manque d'intérêt », relève-t-il.

## Des agents immobiliers pas enthousiastes

Quel bilan au final ? « Pour un cottage VIP au prix de 223 000 € en 2006, revente avec 27 % de décote sur le prix d'achat, remboursement des aides fiscales (ce qui est normal). En résumé, après cinq années d'exploitation par P&V qui a bien payé tous les loyers, j'ai perdu mon temps, réglé 60000 € d'intérêts-assurances à la banque et j'ai dû engager une action en justice suite à l'impossibilité de discussion avec ma banque. »

Un produit vraiment particulier alors ? À la tête de plusieurs agences Orpi de l'Aisne, Marc-Antoine Dehaine reconnaît que vendre du cottage Center Parcs n'est pas dans ses cordes. « C'est très spécialisé et beaucoup trop cher localement », juge-t-il.

Chez Solvimo Laon, Arnaud Rytter avait, lui, été sollicité par Pierre & Vacances Conseil Immobilier pour assurer la vente de cottages. Par curiosité surtout, il avait accepté de les rencontrer. « Je ne savais pas du tout comment ça fonctionnait. Le problème dans ce type de biens, c'est qu'on ne maîtrise rien, ni la commercialisation, ni le financement. C'est très compliqué. » L'agent immobilier n'a donc pas donné suite : « Ils n'ont pas besoin de nous. »

Chez Pierre & Vacances, on confirme d'une certaine façon cet avis : « Les clients propriétaires désireux de revendre disposent également de la visibilité du site Internet de Pierre & Vacances Conseil Immobilier. » Compte tenu du « marché immobilier local », l'objectif est, promet-on au service communication, « d'assurer dans la mesure du possible un prix de vente équivalent au prix d'acquisition sur lequel le propriétaire a bénéficié d'une économie d'impôt et d'un loyer garanti de plus de 4 % sur neuf ans ».

### Philippe Robin

\* Le prénom a été changé

#### « Sans Center Parcs, ça ne vaut pas un clou »

Installé en Normandie, Hervé Bocher est expert immobilier en valeurs vénales et locatives en résidences services, spécialiste en revente de LMNP (location de meublés à titre non professionnel) ancien. Il connaît bien les produits Center Parcs. « Quand les gens achètent ça, ils pensent que c'est comme une résidence secondaire. Ça n'est pas du tout le cas », explique Hervé Bocher, en notant qu'« on est dans un bien 100 % commercial, comme un restaurant ou un magasin, mais sans Center Parcs, ça ne vaut pas un clou ! »

Selon l'expert, quand les gens ont acheté des cottages il y a dix ans, « les perspectives étaient totalement différentes de ce qu'elles sont aujourd'hui. Les gens ne s'y retrouvent pas. »

Aux yeux d'Hervé Bocher, ces biens constituent en fait une « niche » et « vraiment un marché pour des investisseurs ».