

# Droits de jouissance d'immeuble à temps partagé

## Rapport du 18 février 1997

### Introduction

#### Le déroulement des travaux

Le Conseil national de la consommation a décidé lors de sa séance plénière du 28 novembre 1995, de constituer un groupe de travail sur l'immobilier en temps partagé et de lui donner le mandat suivant :

L'immobilier en temps partagé (en anglais time-share) constitue un phénomène touristique majeur au plan international. Il continue d'intéresser un nombre croissant de particuliers mais c'est un domaine qui suscite de nombreux litiges affectant les consommateurs français

Parmi les litiges connus, nombreux sont ceux résultant de la signature de contrats à l'étranger et pour lesquels la législation française ne s'applique pas même s'il s'agit de pays membres de la Communauté européenne.

Le mode de gestion et les coûts correspondants ne sont pas toujours clairement présentés aux acheteurs, d'où un coût d'utilisation plus important que prévu.

Dans le même temps, son image de marque est ternie par des méthodes de ventes peu orthodoxes et agressives de certaines sociétés de commercialisation en général mandatées par des promoteurs immobiliers.

De ce point de vue, la loi n° 86-18 du 6 janvier 1986 relative aux sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé n'a pas, semble-t-il, apporté tous les résultats escomptés, notamment en matière de protection du consommateur.

La directive 94/47 CE du Parlement européen et du Conseil du 26 octobre 1994 a pour objet essentiel la protection du consommateur avant la signature définitive du contrat et permettra à l'ensemble des pays membres d'avoir une législation identique. Elle doit faire l'objet d'une transposition dans le droit national avant avril 1997.

Les objectifs prioritaires de ce groupe sont :

- la collecte des informations sur la situation juridique et économique de ce secteur d'activité. Il apparaît souhaitable d'effectuer un recensement des types de litiges de consommation liés à cette activité connus tant des associations de consommateurs que des professionnels eux-mêmes afin d'en déterminer les principales causes ; le recensement des modes de règlement à l'amiable de ces litiges de consommateurs sera également effectué ;
- l'intérêt et les possibilités d'améliorer la loi de 1986 ou d'aller plus loin que la directive dans le cadre de sa transposition ; les méthodes de commercialisation seront particulièrement étudiées ;

- l'examen des informations devant être obligatoirement remises quant à la gestion des biens concernés et au fonctionnement des services associés ;
- l'analyse du fonctionnement des bourses d'échange, en vue d'améliorer la satisfaction de leurs clients ;
- l'examen des moyens propres à assurer convenablement la cession des droits détenus.

Le groupe de travail sera amené à faire des propositions aux pouvoirs publics et aux professionnels pour l'amélioration du fonctionnement de ce secteur.

Le groupe de travail s'est réuni à six reprises entre le 26 mars et le 18 novembre 1996.

Les deux rapporteurs du groupe sont Madame Patricia Savonneau, pour le Collège des consommateurs, et Monsieur Christophe Salmon, pour le Collège des professionnels.

Le Ministère de la Justice et le Ministère de l'Équipement, du Logement, des Transports et du Tourisme ont été invités aux travaux.

Les professionnels se sont principalement exprimés au travers des représentants du Syndicat des Professionnels du Temps Partagé.

L'Institut National de la Consommation a participé aux travaux à titre d'expert.

Pour leur part, les professionnels ont apporté au groupe de travail l'expérience de Maître Jean-Louis Falcoz, Avocat et Président de l'Institut pour le Développement de l'Excellence des Vacances et des représentants des bourses internationales d'échange Interval International et R.C.I.

La liste des membres du groupe de travail est jointe en annexe.

## 1. Environnement historique, économique et juridique

Cette première partie a été rédigée en s'appuyant notamment sur deux rapports présentés par les professionnels.

### 1.1. L'immobilier de loisir à temps partagé : histoire et définitions

Une histoire déjà conséquente malgré une existence moins que trentenaire

Passé Immobilier - 1967-1986

1967 - Superdevoluy

C'est à la société G.T.M. Entrepose qu'est due, en 1967, la première application de ce qui sera appelé la multipropriété pour commercialiser un programme à SUPERDEVOLUY.

1979 - Crédit immobilier

La loi dite Scrivener vient rattacher les cessions de parts de sociétés d'attribution d'immeubles en propriété ou en jouissance au crédit immobilier, ces mêmes cessions étant expressément exclues, plus tard, du crédit à la consommation.

## 1986 - Statut juridique des sociétés de temps partagé

Par la loi n° 86-18 du 6 janvier 1986 s'appliquant aux sociétés d'attribution d'immeuble en jouissance en temps partagé ayant donné lieu, à ses débuts, essentiellement à des montages par apport d'immeuble pour 99 ans.

Seuls les agents immobiliers au sens de la loi Hoguet (Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970) peuvent commercialiser les parts de ces sociétés en tant qu'intermédiaires.

## 1986 - Statut fiscal immobilier

La réponse ministérielle au député Hague du 15 décembre 1986 rattache les cessions de parts de sociétés d'attribution d'immeuble en jouissance à temps partagé à la fiscalité immobilière, comme s'il s'agissait de mutations d'immeubles.

Évolution vers un produit mobilier et de consommation de séjours et de voyage ( 1986 - 1996)

Cette évolution des dix dernières années est due à plusieurs facteurs :

- au coût fiscal de constitution de la société d'attribution d'immeuble en jouissance à temps partagé (lourdeur de l'apport immobilier pouvant aller jusqu'à 13 % par des personnes physiques) et du coût d'enregistrement des cessions de parts (entre 5 et 7 % suivant les départements) ;
- à l'évolution du marché et des consommateurs, qui cherchent un produit de consommation de plus en plus court et comprennent qu'il ne s'agit pas d'un investissement immobilier à plus-value. La durée, à l'origine de 99 ans, baisse souvent à 30 ans, tant dans l'intérêt du promoteur, qui retrouve la propriété de son immeuble au bout de 30 ans, que du consommateur qui, âgé en moyenne de 45 ans, achète des vacances jusqu'à 75 ans, ce qui lui suffit ;
- aux produits de temps partagé concurrentiels, principalement des " trusts " pour des résidences en Espagne et dans les Caraïbes, dont la durée se situe entre 20 et 30 ans.
- à l'apparition de baux à loyers en meublé et de contrats d'hôtellerie. Ce type de baux et de contrats, essentiellement d'une durée de 10 à 30 ans, commence également à apparaître sur le marché, allant dans le sens d'une durée encore plus courte ;
- à l'achat simultané de prestations de tourisme.

Du fait de l'importance des résidences internationales offertes à l'échange, de la baisse des coûts aériens et de la motivation principale des utilisateurs de temps partagé qui est l'échange, le produit est presque toujours associé à l'achat de voyage, les deux bourses d'échanges ayant d'ailleurs intégré des agences de voyage faisant de la billetterie.

Le consommateur, pour mieux éclairer son choix, a besoin de comparer le produit qu'on lui propose, qui n'est en fait qu'un paiement anticipé de semaines de vacances qui s'amortissent en général sur 12 ans, à des séjours et à des coûts de transport sur lesquels une agence de voyage peut parfaitement le renseigner, mieux que l'agent immobilier pour toutes ces prestations annexes.

Ainsi en moins de 30 ans, le caractère immobilier du produit a évolué vers la notion de service touristique. Parallèlement, un acte de consommation s'est substitué à un achat de nature patrimoniale.

## Quelques précisions supplémentaires sur les parties en présence

Le consommateur qui achète des droits sur une période d'immobilier en temps partagé est très souvent démarché par une société servant d'intermédiaire, pour la commercialisation, avec la société qui est le promoteur de l'opération immobilière concernée. Cet intermédiaire est généralement le seul interlocuteur professionnel du consommateur : il porte donc à titre principal la responsabilité de la description détaillée et fidèle des périodes proposées à la vente et de l'information complète et exacte de l'acheteur.

De plus en plus, la commercialisation fait appel à la remise de séjours gratuits, principalement à l'occasion de jeux sans obligation d'achat organisé par des commerçants ou des sociétés qui n'ont aucune activité dans le secteur du tourisme.

Avant le départ, les réunions d'information sur ces séjours, où les consommateurs sont invités à se présenter en couple pour qu'un engagement des deux conjoints puisse être recueilli, de même que, sur place, les séances de présentation commerciale auxquelles les " gagnants " sont conviés à assister dans les mêmes conditions, donnent lieu à des sollicitations pressantes pour qu'un engagement soit pris dans les plus brefs délais.

Ces formes de commercialisation, dont le coût peut représenter la moitié du prix de vente, sont principalement à l'origine des litiges recensés.

La possession de droits de jouissance d'immeuble à temps partagé met également presque toujours l'acheteur en relation avec deux autres catégories de prestataires :

- les sociétés de gestion des immeubles concernés. Ces sociétés, qui ont en charge la maintenance et l'entretien des équipements, s'occupent aussi de l'exploitation des résidences pour le compte de propriétaires dont le rôle est limité à celui d'investisseur ;
- les bourses d'échange. Il est rare qu'un achat de droits de jouissance d'immeuble à temps partagé soit réalisé avec la perspective d'occuper effectivement la totalité des périodes prévues au contrat et l'intérêt majeur de la formule réside dans la faculté d'échanger ces périodes contre d'autres périodes situées dans d'autres lieux.

Des sociétés se chargent alors de mettre en relation offreurs et demandeurs et d'organiser ainsi un marché planétaire pour réaliser un complexe ajustement des souhaits hétérogènes.

Les services de ces bourses sont payants : le consommateur (appelé adhérent) souscrit un abonnement de 2 à 3 ans et verse une rémunération à l'occasion des échanges obtenus par leur entremise.

Le succès de ces bourses d'échange est tel qu'il suscite des pratiques dénoncées par des acquéreurs qui ne peuvent bénéficier des services de ces bourses, malgré l'information qu'ils ont reçue : en effet, les résidences doivent être elles-mêmes affiliées à une bourse pour que les propriétaires de droits sur ces immeubles puissent être adhérents de cette bourse. Or, cette affiliation n'existe pas toujours, malgré les affirmations du vendeur, et la déception des acquéreurs est d'autant plus grande qu'ils ne peuvent obtenir de dédommagement de la part de la bourse qui est comme eux victime de ces pratiques parasites.

Plus rarement, l'achat de droits de jouissance d'immeuble à temps partagé donne lieu à la signature d'un acte devant notaire.

Enfin certains achats sont effectués à crédit et, sauf exception, les banques proposent alors un crédit à la consommation.

## 1.2. L'environnement économique

A) Rappel de la place du secteur du tourisme dans l'économie française (cf. rapport. Chaussebourg du Conseil économique et social de juin 1996)

Parler du tourisme dans un rapport sur le " time-share " peut surprendre, ce secteur étant traditionnellement abordé comme relevant de celui de l'immobilier.

Et pourtant, dans la mesure où la définition française du tourisme comprend " les activités déployées par les personnes au cours de leurs voyages et de leurs séjours dans les lieux situés en dehors de leur environnement habituel, à des fins de loisirs, pour affaires et autres motifs ", l'Immobilier en Temps Partagé est bien une partie de l'activité touristique.

Il l'est d'autant plus que chacun s'accorde aujourd'hui sur la nécessité des efforts que notre pays doit fournir pour consolider ses parts de marché et fidéliser une clientèle de plus en plus en plus exigeante. Ainsi, selon l'Organisation Mondiale du Tourisme, il est prévu que le nombre de touristes internationaux doit doubler dans les vingt ans mais que dans le même temps, l'Europe perdrait près de 20 % des parts de marché.

Par ailleurs, les analyses des nouveaux goûts de la clientèle montrent l'importance de la possibilité offerte de fractionner ses vacances tout en ayant une garantie de qualité, caractéristiques auxquelles correspond l'Immobilier en Temps Partagé.

Avec en 1995 près de 61 millions d'arrivées de touristes étrangers, la France reste, depuis la fin des années 80, la première destination touristique mondiale en terme d'arrivées et la seconde en terme de recettes touristiques.

Les Allemands, les Britanniques, puis les ressortissants du Bénélux et de la Hollande représentent près de la moitié des touristes qui viennent en France, tandis que les américains dépassent péniblement les 3,5 % et les asiatiques les 2 %.

La position privilégiée de notre pays est menacée, indépendamment des phénomènes externes (dévaluations monétaires, insécurité, terrorisme,...).

En effet, la vivacité de la compétition mondiale fait que les gains, de la France au titre du tourisme ont baissé de 6,61 % et que les arrivées internationales dans notre pays ont régressé de 1,19 % en 95 par rapport à 94.

Sur la même période, certains pays progressent plus que la France en ce qui concerne les recettes, dont nos concurrents directs que sont l'Italie et l'Espagne, ainsi que de nouvelles destinations comme le Mexique.

Près de 60 % des français partent en vacances (32,6 millions).

Les destinations vedettes sont :

Moyens courriers : Espagne/Baléares/Canaries ; Tunisie ; Italie ; Grèce ; Malte,

Longs courriers : USA/Canada ; Antilles ; Asie du sud-est ; Vietnam ; Chine ; Thaïlande.

En 1995, le tourisme en France a connu un nouveau tassement préoccupant avec une baisse de 1,8 % du nombre des séjours.

L'offre d'hébergement, quant à elle, varie peu, et particulièrement celle des résidences de tourisme (248 000 en 95 contre 245 000 en 94).

Ce constat nécessite que l'on s'interroge sur l'adaptation de la commercialisation du parc d'hébergement français à un nouveau mode de consommation de l'hébergement touristique.

En terme d'emplois, une estimation à la fois des emplois dus à la consommation touristique et des emplois dans les métiers du tourisme donne une valeur ajoutée permettant de rémunérer 1,13 millions de personnes, dont les 2/3 en contrat à durée indéterminée, réparties dans plus de 200 000 PME.

Tout développement du tourisme est fortement générateur d'emplois puisqu'on estime qu'un nouvel emploi direct créé dans le tourisme en génère au moins un autre dans un autre secteur d'activité (transport, bâtiment, ...).

Par ailleurs, la richesse et la diversité du territoire français donne une chance de développement supplémentaire à la moitié des départements français.

## B) L'immobilier de loisir en France et dans le monde

### a) Un secteur en crise en France

" L'immobilier de loisir est en crise " affirme le rapport du CES sur " le tourisme un atout à développer " (juin 96).

Aussi bien le parc à la montagne qu'au bord de mer vieillit tandis que les investissements publics ou privés sont quasi inexistantes.

La formule du " timeshare " se développe en Europe mais notre pays se tient à l'écart de ce mouvement qui attire la clientèle française vers les autres pays européens : entre 92 et 94, 7.500 semaines ont été vendues sur le marché français contre 152.000 en Espagne, soit environ 20 fois plus.

Le parc actuel de résidences secondaires, majoritairement constitué de deux pièces, ne correspond pas à la demande française et mondiale plus exigeante et moins fidèle qu'auparavant, les ménages et les tours-opérateurs réclamant des surfaces plus grandes.

La nécessité d'un réseau de distribution créant des liens plus étroits entre l'offre et la demande s'impose ainsi que des mesures incitatives pour attirer l'investissement.

## b) Des perspectives pourtant prometteuses selon les professionnels

Le Centre de Recherche pour l'Expansion de l'Économie et le Développement des Entreprises (REXECODE) a procédé à une étude d'impact relative à la transposition de la directive du 26 octobre 1994.

Cette étude de REXECODE, réalisée à la demande des professionnels et communiquée au groupe de travail, valorise les avantages pouvant être tirés du développement de l'immobilier à temps partagé, mais souligne les conditions de ce développement.

### Un apport positif pour l'économie

Le tourisme est un secteur moteur de la croissance économique tant au niveau mondial qu'au niveau français, au sein duquel le segment des vacances en temps partagé constitue un élément particulièrement dynamique partout dans le monde, et notamment dans les pays européens dont l'industrie touristique est directement concurrente de la France.

L'Immobilier en Temps Partagé est un " produit innovant " qui associe un droit à jouissance partielle d'une résidence de vacances et la possibilité d'accéder à des services rendus par des " Bourses d'échange " (échange des droits en des lieux et à des moments différents, strict contrôle de la qualité des résidences). Le succès du " timeshare " vient du fait qu'il correspond aux mentalités et aux attentes actuelles des consommateurs de vacances pour un coût attractif.

Le tourisme représente le premier poste d'excédent de la balance commerciale française et la France est le pays du monde qui attire le plus de touristes étrangers. Anachroniquement, l'Immobilier en Temps Partagé reste très en retard eu égard à l'attractivité touristique de notre pays. Il semble bridé par une réglementation et des contraintes sensiblement plus restrictives que celles des autres pays européens (fiscalité, contraintes foncières, contraintes juridiques, concentration des congés...).

Si la France avait une trajectoire comparable à celle de ses principaux voisins, le nombre de détenteurs français d'un logement de vacances en temps partagé (en France ou ailleurs) serait de l'ordre de 100.000 (au lieu de seulement un peu plus de la moitié actuellement). Le nombre de détenteurs (français et étrangers) possédant une unité d'hébergement située sur notre territoire serait aussi de 100.000 (contre 16.000 actuellement). Le potentiel de développement de l'offre de résidences d'Immobilier en Temps Partagé est donc important.

Selon les professionnels, le développement de l'Immobilier en Temps Partagé aurait pour notre pays un impact très positif en terme de production et d'emploi. Les quelques 80.000 possesseurs supplémentaires d'un Immobilier en Temps Partagé situé en France provoqueraient directement un flux de production de plus de 4 milliards de francs et la création de presque 8.000 emplois. En outre, par le biais des dépenses supplémentaires de consommation touristique courante, ils seraient à l'origine de presque 1.500 emplois par an. Enfin, il en résulterait un bénéfice certain pour notre balance des paiements.

### Une économie subordonnée au droit

L'Organisation Mondiale du Tourisme a tenté de poser les principes d'une législation efficace de L'Immobilier en Temps Partagé. Elle considère qu'une telle législation doit prendre en compte à la fois les intérêts des vendeurs et les intérêts des acheteurs. Toute approche de

législation qui pousserait le fléau de la balance trop loin en direction de l'un ou de l'autre devrait être évitée.

La question du délai de réflexion (délai réglementaire appelé de résiliation ou de rétractation, imposé entre le consentement initial et l'engagement définitif) est sans doute la plus controversée. La règle d'une économie de marché est que le contrat fixe l'accord entre les parties sur le prix et sur la chose. L'intervention des pouvoirs publics dans les mécanismes du marché peut néanmoins se justifier dans certaines situations, notamment lorsqu'existent des " asymétries d'information ", c'est à dire si l'acheteur a des difficultés pour savoir ce qu'il achète exactement, ce qui le conduit à être méfiant et à limiter ses achats car l'équilibre spontané du marché serait alors sous-optimal.

Des asymétries d'information existent certainement dans le domaine de l'achat d'unités d'hébergement en Immobilier en Temps Partagé. Un délai raisonnable laissé à l'acheteur peut contribuer à en limiter les effets à condition que ce délai soit suffisamment court pour éviter d'autres effets pervers. En fait la meilleure réponse au problème des asymétries d'information n'est pas le délai de résiliation mais le renforcement de la qualité de l'information exigée du vendeur lui-même au moment de la vente.

Sur le plan économique, un délai de rétractation peut être assimilé à une option. Une option a une valeur économique. Il peut être économiquement cohérent que l'État intervienne en imposant des charges équilibrées à l'acheteur et au vendeur : obligation pour le vendeur de bloquer son offre pendant un certain délai, obligation pour l'acheteur de " payer " ce droit par un prix plus élevé ou par un dépôt partiellement récupérable (une pénalité devrait donc toujours subsister à sa charge pour maintenir l'équilibre du contrat). Il ne serait pas en revanche efficace pour le marché que l'État impose des obligations unilatérales.

Une étude coût avantage de différentes hypothèses concernant le délai de réalisation (réflexion et/ou rétractation) consiste à rechercher les avantages économiques et les coûts associés à différentes durées. Un délai de réalisation retarde une vente, immobilise un bien coûteux dans le stock du vendeur et alourdit par conséquent le coût commercial. La durée moyenne de commercialisation est en effet une variable clé de l'équilibre économique de l'opération. L'allongement du délai de rétractation peut avoir un impact négatif important sur l'équilibre du marché comme le montrent les exemples étrangers.

Du point de vue de la recherche du délai optimal, l'analyse coût-avantage suggère que celui-ci pourrait se situer entre 5 et 7 jours et que 14 jours est très au-delà de l'optimum. Deux États (le Royaume Uni et la Floride) ont en effet décidé de porter le délai à 14 jours mais la Floride est revenue à un délai de 10 jours et il semblerait que le Royaume Uni s'en tienne à ce délai à l'occasion de la transposition de la Directive Européenne.

Un délai plus élevé en France que dans les pays concurrents peut alourdir les coûts français comparativement aux coûts étrangers et introduire un écart de position concurrentielle défavorable à l'offre française.

Il faut enfin être très attentif au risque de discrimination entre produits ou offres nationales concurrentes. L'Immobilier en Temps Partagé se situe dans l'univers des loisirs et du tourisme et doit donc être rapproché de ce type de produits. Une réglementation trop différente de celle des autres produits du même univers introduirait un élément de discrimination susceptible de nuire gravement à l'efficacité du marché et à l'emploi.



Il y a probablement plus à gagner pour l'activité économique française, pour l'emploi français mais aussi pour le consommateur français, dans le développement d'une offre plus abondante et plus diversifiée sur notre territoire que dans l'alourdissement d'une réglementation déjà excessivement restrictive.

### C) Le rôle des bourses d'échange

Cette offre, qui augmente de manière exponentielle chaque année, a permis le véritable renouveau de l'Immobilier en Temps Partagé en France, qui est l'un des pays les plus demandés à l'échange dans le monde.

Les bourses d'échange sont au nombre de deux : RCI et Interval International regroupant environ deux millions sept cent mille adhérents.

#### L'affiliation de résidence

L'affiliation est la première démarche sélective que devra effectuer le promoteur auprès de la bourse d'échange qu'il aura choisi en fonction de sa notoriété, du nombre et de la qualité des résidences qu'elle offre à l'échange, des services qu'elle apporte.

La résidence devra correspondre à la classification de chaque bourse d'échange qui a ses propres normes de classification.

Avant de procéder à l'affiliation, la bourse d'échange va :

- visiter la résidence, de manière à vérifier sa qualité, son adaptation à l'échange international, les services qu'elle offre (équipements sportifs, bar, restaurant, discothèque, parking), l'environnement touristique, les dimensions des pièces, les normes de confort, l'architecture et la décoration, le tout conformément à une liste rigoureuse de points précis à vérifier ;
- faire une proposition de classement ;
- faire vérifier le montage juridique par un avocat qu'elle a agréé à cet effet ;
- et, au terme d'une comité d'affiliation, donner ou non son accord pour une durée déterminée, en général de quatre ou cinq ans.

Cette affiliation va conférer à la résidence une grande partie de sa valeur par une reconnaissance de qualité, mais aussi par l'accès à l'échange de milliers de résidence dans le monde qui va être, souvent, l'une des principales motivations d'achat.

#### L'abonnement, les échanges et les services

La qualité d'adhérent de chaque client est subordonnée à l'affiliation de cette résidence.

Lors de l'acquisition d'Immobilier en Temps Partagé, l'acquéreur va avoir la possibilité, permise par l'affiliation de la résidence, de s'abonner aux services offerts par les bourses d'échanges.

Cet abonnement est souscrit moyennant un coût d'environ 1.300 Francs pour trois ans.

Les bourses d'échange offrent plusieurs services à leurs abonnés :

- l'échange d'abord, d'un coût d'environ six cents francs, qui consiste à mettre à la disposition de la bourse la semaine dont on est propriétaire et d'accéder en contrepartie à la semaine et à la résidence de son choix, sur la base d'équivalences concernant d'une part l'une des trois " saisons (haute, basse ou moyenne) ", et d'autre part la disponibilité, la taille de l'unité d'habitation et le confort de la résidence ;
- et l'organisation du transport pour accéder au site par leur agence de voyages.

L'immobilier est ainsi un volet à part entière de l'activité touristique.

C'est une activité touristique économiquement reconnue. Les plus grandes chaînes de l'hôtellerie et de résidences de tourisme ont intégré une activité de timeshare : Marriot, Disney, Hyatt, Ramasa, Lucien Barrière, Pierre et Vacances, Westin Hôtels, Sheraton, Acorn Royal Holiday Club, Wesgate, Club Cordial, Four Seasons Resort.

Avec leur 4 400 résidences dans le monde, les deux bourses d'échange offrent plus de propositions de vacances que le plus important tour opérateur.

47 % des acquéreurs d'immobilier en temps partiel, motivent leur décision par l'attractivité de la bourse d'échange.

Chacune des bourses d'échange a diversifié ses activités par une agence de voyage, rendue nécessaire pour apporter un service complet au client qui avait besoin de billets d'avions, de location de voiture et de service dès qu'il avait procédé à son échange.

C'est aussi une activité touristique officiellement reconnue

L'Office mondial du tourisme (OMT) a estimé que l'immobilier à temps partiel avait une telle importance dans le monde, que le sujet méritait bien une étude de 185 pages (1996) : "Timeshaure : the new force in tourism ".

### 1.3. L'environnement juridique

#### A) Les différentes formes juridiques des contrats

##### a) les systèmes juridiques

Plusieurs mécanismes juridiques peuvent être employés pour mettre en place ces dispositifs. Les occupants peuvent être titulaires d'un droit réel (propriété ou démembrement de la propriété, indivision) ou d'un droit personnel. Avec le développement de la " multipropriété " (car c'est sous ce terme commode quoique juridiquement impropre que le phénomène a été popularisé), le besoin d'une adaptation du droit s'est fait ressentir afin, notamment, de protéger l'acquéreur appelé à concourir à l'investissement de construction et à participer à la gestion de l'immeuble.

Après un débat juridique approfondi, le législateur a rejeté l'aménagement du régime de l'indivision trop complexe, et a opté en faveur de la création d'un contrat de société. Ainsi, en vertu de la loi n° 86-18 du 6 Janvier 1986 relative aux sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé, le droit de jouissance découle non d'un droit réel, ce qui exclut définitivement l'appellation de multipropriété, mais d'un droit personnel d'associé, la société ayant pour objet d'acquérir ou de construire l'immeuble et de le gérer.

Mais cette structure sociétaire n'est pas exclusive d'autres formes juridiques. Ainsi sont apparues la " nouvelle propriété " (vente assortie d'un bail consenti au vendeur avec réserve d'un droit de jouissance périodique pour l'acquéreur) ou la " prépropriété " (transfert, dans un premier temps de la nue-propriété, seulement assortie d'un droit de jouissance périodique).

D'autres mécanismes juridiques sont apparus plus récemment. Désormais, le contrat conférant la jouissance du bien peut prendre la forme d'un bail, voire de l'adhésion à un club (contrat d'origine anglo-saxonne auquel la jurisprudence française n'a pas encore donné de qualification juridique). Dans ce type de contrat, l'occupant est dispensé de toute participation à l'acquisition et à l'administration du bien, tâches dont se chargent des investisseurs et gestionnaires professionnels.

Le goût croissant pour les voyages et les séjours à l'étranger a par ailleurs facilité la pénétration récente d'une pratique d'origine étrangère, dite système à points : un capital de points débité à chaque période de jouissance, donne la possibilité à la personne qui l'acquiert de choisir au coup par coup, dans certaines limites, son lieu de résidence parmi les différents immeubles appartenant au vendeur ainsi que ses dates de séjour.

Au terme de l'analyse des produits juridiques aujourd'hui vendus en France, aucun n'est immobilier, tous sont de nature mobilière : les parts ou actions des sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé (biens mobiliers malgré la fiscalité immobilière), les baux à loyer en meublé, les contrats d'hôtellerie, et le membership certificate du trust, bien qu'en ce qui concerne ce dernier, il soit procédé par analogie juridique pour le classer en bien meuble.

Les six systèmes juridiques actuellement commercialisés en France sont segmentés en deux grandes catégories :

- Systèmes juridiques français
- Sociétés d'attribution d'immeuble en jouissance en temps partagé
- Baux à loyer en meublé adaptables au temps partagé
- Baux à loyer en meublé simple supérieurs à dix ans
- Baux à loyer en meublé emphytéotique supérieurs à dix huit ans
- Contrats d'hôtellerie
- Système juridique d'origine anglo-saxonne : le trust

Une présentation de ces systèmes juridiques est annexée au présent rapport. Elle est extraite du rapport intitulé " Jouissance d'immeubles en temps partagé ", rédigé par Maître Jean-Louis Falcoz pour le compte du Ministère de l'Équipement, du Logement, du Transport et du Tourisme.

b) les différents régimes de délai de rétractation

Les éléments recueillis sont les suivants :

- La directive européenne impose un délai minimum de 10 jours.
- L'étude REXECODE fait ressortir une situation contrastée :

Sur vingt pays ayant une réglementation sur le démarchage à domicile, 19 ont un délai de résiliation ou de rétractation égal ou inférieur à 10 jours :

- Un a un délai de 3 jours ;
- Un a un délai de 5 jours ;
- Douze ont un délai de 7 jours ;
- Deux ont un délai de 8 jours
- Deux ont un délai de 10 jours ;
- Un a un délai entre 2 à 10 jours ;
- Un a un délai de 7 à 15 jours ;

Sur 4 pays ayant une réglementation sur la vente d'immeuble à temps partiel :

- Deux ont un délai de 10 jours ;
- Deux ont un délai de 14 jours, dont l'un, l'Angleterre reviendrait à un délai de 10 jours ;
- Aux États-Unis, pays le plus expérimenté qui est à l'origine et dans lequel se pratique le " hard selling " le plus intensif et le plus gros volume de vente, sur 48 États, 47 pratiquent un délai de résiliation égal ou inférieur à 10 jours :

Sept États n'ont aucun délai ;

Dix États ont un délai 3 jours ;

Un État a un délai de 4 jours ;

Seize États ont un délai de 5 jours ;

Un État a un délai de 6 jours ;

Huit États ont un délai de 7 jours ;

Quatre États ont un délai de 10 jours ;

Un État a un délai de 15 jours ;

L'expérience prouve que les rétractations interviennent surtout dans les jours qui suivent la signature, souvent le lendemain, et beaucoup moins dans les derniers jours du délai de rétractation, ainsi que le confirme une étude effectuée, pour l'application de la directive, en Angleterre.

Enfin, la protection du consommateur ne doit pas exclure l'impact économique et notamment les impératifs financiers des professionnels, qui supportent le risque financier de l'opération, et ne peuvent tenir longtemps " bloquées " des semaines réservées à des acquéreurs potentiels sans savoir s'ils vont acheter, le délai de rétractation n'étant pas le seul risque de non réalisation de la transaction, puisque joue le plus souvent également la condition suspensive d'obtention d'un prêt.

B) Les différents modes de commercialisation

Dès maintenant, et pour certains produits, agents immobiliers et agents de voyage peuvent se concurrencer dans la distribution.

Devant l'évolution des produits du tourisme et de l'immobilier, le législateur, en 1992, a pris des dispositions dont il résulte deux brèches ouvertes dans les monopoles professionnels de chacun qui aboutissent, en réalité, à une double distribution d'un même produit pour le meilleur service du consommateur :

- les locations de meublés saisonniers à usage touristique jusque là réservées aux seuls agents immobiliers, peuvent être maintenant vendues par des agences de voyage ;
- les agents immobiliers peuvent vendre, sous les conditions d'habilitation et de pourcentage d'activité qui seront ci-après rappelés, les mêmes produits que les agences de voyage résultant de l'article 1<sup>er</sup> de la loi du 13 juillet 1992 ci-après rappelé.

Plusieurs dispositions de la loi n° 92-645 du 13 juillet 1992 fixant les conditions d'exercice des activités relatives à l'organisation et à la vente de voyages ou de séjours concourent à cette situation :

#### Article 1<sup>er</sup>

Cette loi, fixant les conditions des activités relatives à l'organisation et à la vente de voyages ou de séjours, aux termes de son article 1<sup>er</sup> précise notamment :

" Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux personnes physiques ou morales qui se livrent ou apportent leur concours, quelles que soient les modalités de leur rémunération, aux opérations consistant en l'organisation ou la vente :

a) De voyages ou de séjours individuels ou collectifs ;

b) De services pouvant être fournis à l'occasion de voyages ou de séjours, notamment la délivrance de titres de transport, la réservation de chambres dans des établissements hôteliers ou dans des locaux d'hébergement touristiques, la délivrance de bons d'hébergement ou de restauration ;

c) De service liés à l'accueil touristique, notamment l'organisation de visites de musée ou de monuments historiques.

Les dispositions de la présente loi s'appliquent également aux opérations de production ou de vente de forfaits touristiques, tels que ceux-ci sont définis à l'article 2 ci-après, ainsi qu'aux opérations liées à l'organisation de congrès ou de manifestations apparentées dès lors que celle-ci inclut tout ou partie des prestations prévues aux a), b) et c) du présent article. "

#### Article 12

Par dérogation aux dispositions de l'article 4, les gestionnaires d'hébergement ou leurs groupements, les gestionnaires d'activités de loisirs, les transporteurs de voyageurs, les agents immobiliers et administrateurs de biens dont l'activité est régie par la loi N° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, qui ont été habilités à cet effet dans les conditions fixées par la voie réglementaire, peuvent réaliser les opérations mentionnées à l'article 1<sup>er</sup>, sous réserve que, dans aucun cas, les prestations qu'ils fournissent dans le cadre de leur activité principale gardent un caractère prépondérant par rapport aux autres prestations ou que ces dernières revêtent un caractère complémentaire.

## Article 25

L'article 25 de cette loi a en outre précisé qu'outre les opérations permise par l'article 1<sup>er</sup>, " les personnes physiques ou morales titulaires d'une licence, d'un agrément, d'une autorisation ou d'une habilitation prévus aux articles 4, 7, 11 et 12 peuvent se livrer à des activités de locations de meublés saisonniers à usage touristique et de places de spectacles ".

Ainsi, la recherche d'acquéreur de parts ou d'actions de société d'attribution d'immeuble en jouissance en temps partagé est très clairement du ressort des agents immobiliers, ainsi que les baux à loyer en meublé.

Pour sa part, le contrat d'hôtellerie est du ressort de l'agent de voyage, mais peut aussi être distribué par l'agent immobilier ou d'autres professionnels habilités dans les conditions de l'article 25 de la Loi du 13 juillet 1992.

Par ailleurs, dès lors que les contrats d'Immobilier en Temps Partagé sont de nature telle qu'ils entrent bien dans la catégorie de la location des meublés saisonniers à usage touristique, ils peuvent être distribués par les agences de voyages titulaires d'un licence, mais aussi par les personnes physiques ou morales titulaires d'un agrément, d'une autorisation ou d'une habilitation prévus aux articles 4,7,11 et 12 de la Loi du 13 juillet 1992.

Cependant, les protections et garanties apportées par les agents immobiliers et les agents de voyage ne s'appliquent pas à toutes les formes de contrat.

En effet, du fait de la jurisprudence découlant essentiellement de la nature juridique du trust, système juridique encore inconnu du législateur français, le membership certificate ou certificat d'adhésion à un trust anglo-saxon, bien que représentant actuellement une part significative du marché des ventes du temps partagé en France, est actuellement distribué sans garantie par des professionnels qui ne sont ni agents immobiliers, ni agents de voyage, qui fournissent quant à eux des garanties de professionnalisme et d'assurance aux consommateurs.

### Tableau comparatif de distribution

Produits	Professionnels habilités à les distribuer		
	Agents Immobiliers	Agents de voyage	Autres professions
Parts de sociétés (loi de 1986).	Oui	Non	Non
Membership Certificate (Trust)	Non	Non	Oui
Location en meublé saisonnier à usage de tourisme (en temps partagé ou non).	Oui	Oui (article 25 de la loi de 1992)	Oui, si agrément, habilitation, autorisation (loi de 1992)
Contrat d'hôtellerie en temps partagé ou non (hôtel, résidences de tourisme, PRL hôtelier)	Oui, si habilitation article 12 loi de 1992	Oui	Oui, avec habilitation, agrément, autorisation (loi de 1992)

Après en avoir examiné les contextes économiques et juridique dans lesquels se situent les contrats de jouissance d'immeuble à temps partagé, le rapport présente les litiges actuellement

recensés en ce domaine et les perspectives d'amélioration envisagées en complément de la transposition de la directive européenne du 26 octobre 1996 relative à ces contrats.

## 2- Les relations entre consommateurs et les professionnels de l'immobilier en temps partagés

De nombreuses plaintes sont reçues par les associations de consommateurs, mais il n'existe pas de statistique globale.

A titre d'exemple, une association a reçu 226 dossiers concernant des pays étrangers et 27 dossiers concernant la France pour une période d'un an. Pour cette association très présente pour les règlements de litiges liés à l'immobilier, les litiges sur l'immobilier à temps partagé ont représenté 40% des litiges découlant d'un démarchage à domicile.

Pour la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, ce sont au total plus de 200 plaintes qui ont été déposées en un an auprès des services, sans compter les appels téléphoniques multiples concernant des demandes de renseignements préalablement à un achat et dénonçant les méthodes agressives de commercialisation dont ont pu faire l'objet des particuliers sur leurs lieux de vacances ou à la suite de séjour à l'étranger constituant un lot remis gracieusement ;

L'essentiel des plaintes reçues provient de la région parisienne (109 plaintes reçues à la direction régionale de Paris et concernant des entreprises installées en France) et de la direction de l'Hérault qui a reçu 54 plaintes dont 44 portent sur des contrats signés en Espagne et pour lesquels la direction est saisie soit directement par les consommateurs soit par d'autres directions départementales (la direction départementale de l'Hérault a en charge le règlement des litiges de consommation dans le cadre des relations transfrontalières France-Espagne)

Les entreprises mises en cause opèrent généralement selon les mêmes schémas afin de contacter des acquéreurs potentiels : publipostage, démarchage téléphonique ou utilisation des services d'une entreprise intermédiaire qui distribue pour sa propre clientèle des séjours gratuits...(le démarchage concerne uniquement des personnes en couple, après une enquête préliminaire sur leurs revenus et leurs habitudes de vacances).

Dans presque tous les cas, le processus est le suivant :

- soit le consommateur résidant en France est sollicité par un démarchage téléphonique. Il se rend à une invitation à un cocktail où lui est présentée une formule de " droit de jouissance d'immobilier en temps partagé " et il gagne un voyage qui, souvent, va le conduire vers une destination autre qu'un pays de l'Union Européenne ( les Canaries, l'Égypte, la Floride...). Sur place, il se verra de nouveau sollicité. La discussion sera longue, ferme, allant parfois jusqu'au harcèlement, ce qui amènera le consommateur à la signature d'un contrat, souvent persuadé à tort qu'il dispose d'une faculté de rétractation
- soit le consommateur, sur son lieu de vacances est sollicité de la même façon (invitation à un cocktail, restauration ....), par des pratiques de plus en plus courantes telles que loterie (grattage d'un jeu sur un parking, sur un lieu de loisirs...). Or, il ignore le plus souvent la réglementation du pays concerné et reste avec l'idée de délai de réflexion de 7 jours (droit essentiellement français). Dans une telle situation, il est soumis à la législation choisie par le promoteur, souvent différente du lieu de signature du contrat, et il ne bénéficie d'aucune protection.

Les plaintes reprennent à peu près toujours les mêmes griefs, qui sont principalement les suivants :

#### Méthodes de vente agressives sur les sites étrangers ou en France

1 - Les contrats présentés sont fréquemment en langue étrangère et remis tardivement ou seulement montrés. Ils sont proposés en partie seulement à la signature du consommateur qui n'a matériellement pas le temps de lire, ni d'analyser les divers documents constitutifs du contrat :

Les engagements ne sont donc pas acceptés de façon consciente, d'autant que des caractéristiques essentielles ne figurent pas toujours au contrat.

2- L'argumentation commerciale fait un usage abondant de la notion de rentabilité et de placement, alors même que les prix sont souvent élevés et que l'absence de moyen de revente des droits acquis enlève à ces droits toute liquidité et toute perspective de retour sur investissement en cas de cession au cours des premières années

3- Le commercialisateur propose au consommateur différents modes de financement qui n'offrent aucune garantie : remise d'un chèque représentant la totalité de l'achat effectué ou plusieurs chèques dans l'attente de l'obtention d'un crédit auprès d'un organisme financier lors de son retour en France, remise d'empreintes de carte bancaire représentant la totalité de l'achat, recours à des organismes de crédit étrangers échappant le plus souvent aux règles de protection des consommateurs sur le crédit à la consommation.

4- L'acharnement des vendeurs, généralement payés à la commission, développe chez eux une imagination et une capacité de persuasion telle que des possesseurs de droits désireux de s'en séparer vont jusqu'à acheter de nouveaux droits, espérant ainsi régler les problèmes qu'ils rencontrent déjà !

- publicité mensongère : soit sur les biens concernés, soit sur les avantages annoncés à l'occasion de la commercialisation ;
- escroquerie : vente d'un bien qui ne correspond pas à l'appartement témoin visité ;
- présentation des services de la bourse d'échange souvent incomplète et enjolivée : les désillusions sont alors multiples (offre d'une semaine d'échange alors que le promoteur n'est plus affilié, offre pour une opération de réalisation inachevée au moment de son utilisation par le consommateur, achats en fait inadaptés au besoin de l'acquéreur et difficulté voire impossibilité de changer de période de résidence (notamment de période blanche pour une période rouge), l'offre étant inférieure à la demande ;
- difficulté voire impossibilité de recours tenant à l'éloignement géographique du bien, à la méconnaissance de la langue du contrat et du droit applicable ou au fait que les sociétés qui vendent de l'immobilier en temps partagé ont créé des réseaux complexes de sociétés situées dans de multiples pays, généralement peu exigeants tant au plan fiscal qu'au plan de la protection des droits des consommateurs. Lorsqu'un litige survient, le consommateur est renvoyé d'interlocuteur en interlocuteur sans aucun résultat.

D'autres problèmes rencontrés par les acquéreurs de ce type de vacances ont également été signalés :



- en cas de revente, le contrat passé a pour objet un bien immobilier, d'où des droits d'enregistrement qui peuvent être supérieurs à la valeur des parts achetées ;
- tous travaux autres que ceux relatifs à un simple entretien sont difficiles à décider ;
- le montant des charges annuelles afférentes à l'utilisation de la période est élevé : le principe de la multipropriété implique en effet un usage intensif des logements, entraînant une usure prématurée de ceux-ci et des parties communes ;
- de nombreux sites, notamment en montagne, sont fermés une partie de l'année, période durant laquelle aucune utilisation des logements n'est possible même pour les propriétaires qui disposeraient de l'ensemble des parts afférentes à un logement.

Des condamnations pour publicité mensongère et non respect des règles sur le démarchage et sur le crédit immobilier ont été prononcées, mais la plupart des litiges nés à l'étranger, même au sein de l'Union européenne, ne trouvent que des solutions partielles par l'entremise d'organisations de consommateurs ou de services publics compétents en matière de consommation.

### 3. Les perspectives dégagées par les professionnels et les consommateurs

#### 3.1. Les apports de la directive et le projet de loi de transposition

##### A. La directive

La directive 94/47 CE du Parlement européen et du Conseil du 26 octobre 1994 concernant la protection des acquéreurs pour certains aspects des contrats portant sur l'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel de biens immobiliers fait obligation aux États membres de transposer ses règles au plus tard le 29 avril 1997

La directive, destinée à réagir contre les pratiques douteuses et à accroître la protection des particuliers qui s'engagent dans des mécanismes d'occupation à temps partiel de biens immobiliers, est un texte qui relève du droit de la consommation.

Elle régit un contrat, défini de façon suffisamment large pour englober toutes les formes juridiques utilisées, passé entre un professionnel (vendeur agissant dans le cadre de son activité professionnelle) et un consommateur (acquéreur n'agissant pas dans le cadre d'une activité professionnelle).

Son objectif est de protéger l'acquéreur en lui assurant l'information et le délai de réflexion nécessaires à l'expression d'un consentement éclairé.

L'esprit de la directive est parfaitement défini dans ses considérants ci-après reproduits :

1. Considérant que les disparités entre législations nationales en matière de contrats portant sur l'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers sont de nature à entraîner des entraves au bon fonctionnement du marché intérieur, des distorsions de concurrence et un cloisonnement des marchés nationaux :

2. Considérant que l'objectif de la présente directive est de créer un socle minimal de règles communes en la matière permettant d'assurer le bon fonctionnement du marché intérieur et, par ce biais, la protection des acquéreurs ; qu'il suffit que ces règles ne concernent les transactions contractuelles que dans leurs aspects relatifs à l'information sur les éléments constitutifs du

contrat et aux modalités de la transmission de cette information, ainsi qu'aux procédures et modalités de résiliation et de rétractation, que l'instrument approprié pour atteindre l'objectif visé est une directive que la présente directive respecte, par conséquent, le principe de subsidiarité ;

3. Considérant que la nature juridique des droits qui font l'objet de contrats visés par la présente directive est très différente dans les États membres ; qu'il convient dès lors de se référer d'une manière synthétique à ces diverses législations en donnant une définition suffisamment large de ces contrats, sans que cela implique une harmonisation au niveau communautaire de la nature juridique des droits en question.

4. Considérant que la présente directive ne vise pas à réglementer la mesure dans laquelle les contrats d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers peuvent être conclus dans les États membres, ni les bases juridiques de ces contrats ;

5. Considérant que, dans la pratique, les contrats portant sur l'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers diffèrent des contrats de location ; que cette différence se manifeste, entre autres, dans le mode de paiement ;

6. Considérant que l'on observe sur le marché que des hôtels, des résidences hôtelières ou d'autres structures touristiques résidentielles similaires sont concernés par des transactions contractuelles similaires à celles qui ont rendu nécessaire la présente directive ;

7. Considérant qu'il y a lieu d'éviter les indications trompeuses ou incomplètes dans l'information qui concerne spécifiquement la vente de droits d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers ; qu'il convient d'assortir cette information d'un document complémentaire qui doit être à la disposition de toute personne qui le demande ; que les renseignements contenus dans ce document complémentaire doivent faire partie du contrat d'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers ;

8. Considérant que, dans le but de procurer à l'acquéreur un niveau de protection élevé et étant donné les caractéristiques particulières des systèmes d'utilisation à temps partiel de biens immobiliers, le contrat d'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers doit comporter certains éléments minimaux ;

9. Considérant que, pour établir une protection efficace des acquéreurs, dans ce domaine, il y a lieu de préciser les obligations minimales que les vendeurs doivent respecter à l'égard des acquéreurs ;

10. Considérant que le contrat d'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers doit être rédigé, parmi les langues officielles de la Communauté, dans la ou une des langues de l'État membre où réside l'acquéreur dont il est ressortissant ; que, toutefois, l'État membre où réside l'acquéreur peut imposer que le contrat soit rédigé dans sa ou ses langues parmi les langues officielles de la Communauté ; qu'il importe de prévoir une traduction conforme du contrat aux fins des formalités à remplir dans l'État membre où est situé le bien ;

11. Considérant que, afin de donner à l'acquéreur la possibilité de mieux apprécier les obligations découlant des contrats conclus et les droits y afférents, il convient de lui accorder un délai pendant lequel il peut se rétracter du contrat, sans indiquer de motif, compte tenu du

fait que le bien immobilier est souvent situé dans un État et soumis à une législation qui sont différents de ceux de l'acquéreur ;

12. Considérant que l'exigence, de la part du vendeur, d'avances de paiement avant l'expiration du délai pendant lequel l'acquéreur peut se rétracter du contrat sans indication de motif peut amoindrir la protection de l'acquéreur ; qu'il y a lieu, par conséquent, d'interdire les avances avant l'expiration dudit délai ;

13. Considérant que, en cas de résiliation ou de rétractation d'un contrat d'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel d'un ou de plusieurs biens immobiliers dont le prix est entièrement ou partiellement couvert par un crédit accordé à l'acquéreur par le vendeur ou par un tiers sur la base d'un accord conclu entre le tiers et le vendeur, il convient de prévoir que le contrat de crédit est résilié sans pénalité ;

14. Considérant qu'il existe le risque, dans certains cas, de priver le consommateur de la protection prévue par la présente directive en désignant le droit d'un pays tiers comme droit applicable au contrat, qu'il convient, en conséquence, de prévoir des dispositions visant à prévenir ce risque ;

15. Considérant qu'il appartient aux États membres d'arrêter des mesures visant à assurer l'accomplissement des obligations du vendeur.

A cette fin, la directive prévoit que le contrat, précédé de la fourniture de certaines informations, doit être constaté par un écrit qui doit mentionner obligatoirement un certain nombre d'éléments. Elle instaure une faculté de rétractation dans les 10 jours de l'acceptation dont l'exercice entraîne la résiliation du contrat accessoire de crédit, et interdit le paiement d'avances pendant ce délai. Elle renvoie aux États la sanction des règles impératives qu'ils édicteront pour son application et leur laisse la possibilité de prévoir des règles de protection de l'acquéreur plus contraignantes.

En outre, la directive régit la langue du contrat et contient une disposition de droit international privé afin d'assurer son application quelle que soit la loi régissant le contrat, dès lors que le bien concerné est situé sur le territoire d'un État membre.

Conformément au principe de subsidiarité, la directive rappelle la compétence des États pour réglementer les autres aspects du contrat, notamment la nature juridique du droit donnant vocation à la jouissance du bien.

## B. Le projet de loi de transposition

La transposition de la directive est facilitée par la proximité des règles qu'elle instaure avec celles du droit français de la consommation. Aussi le projet de loi vient-il s'inscrire naturellement dans le code de la consommation.

Conformément à la jurisprudence récente en la matière, l'acquéreur qui contracte hors le cadre de son activité professionnelle est dénommé consommateur et le vendeur qui contracte dans le cadre de son activité professionnelle est dénommé professionnel.

Le contrat réglementé est défini aussi largement que nécessaire pour englober les diverses formes juridiques auxquelles les professionnels peuvent avoir recours.

Le projet de loi ne retient pas l'idée d'une forme juridique exclusive de toute autre, au risque d'entraver le développement économique du secteur de l'immobilier destiné aux loisirs.

En effet, la diversité et le caractère évolutif de la demande justifient la variété des montages juridiques mis en œuvre. De plus, aucun contentieux significatif n'est apparu tenant à la nature juridique du droit conféré ou du contrat passé. Enfin, ni les professionnels ni les consommateurs ne sont favorables à une réglementation.

Les dispositions concernant la formation du contrat, le droit de rétractation, l'interdiction des avances, le bien entre le contrat principal et le crédit, le mode de calcul des délais, l'affirmation du caractère d'ordre public et les sanctions répressives, sont étroitement inspirées des textes sur le démarchage (article L. 121-21 et suivants du code de la consommation), le crédit à la consommation (articles L.311-1 et suivants du même code) ou le crédit immobilier (articles L. 312-1 et suivants du même code). Ces différentes dispositions sont d'ailleurs mises en œuvre par les juridictions françaises lorsqu'elles sont saisies de différends relatifs à l'acquisition d'un droit de jouissance à temps partagé.

S'agissant des dispositions de la directive justifiées par le caractère international des contrats, le projet reprend précisément l'article qui régit la langue dans laquelle doit être rédigé le contrat et met en œuvre la possibilité donnée aux États d'imposer l'emploi de leur propre langue lorsque l'acquéreur y réside.

Le projet assure l'application de la directive, conformément à son article 9, quelle que soit la loi désignée par le droit international privé, lorsque le bien est situé sur le territoire d'un État membre (article L. 121-71).

Il ajoute deux dispositions qui, dans le respect des conventions de Bruxelles du 27 Septembre 1968, pour le tribunal compétent, et de Rome du 19 Juin 1980, pour la loi applicable, tendent à la protection du consommateur : l'article L. 121-70 limite les clauses attributives de compétence et l'article L. 121-72 favorise l'application de la loi de l'État de la Communauté européenne dont l'acquéreur est ressortissant lorsque le bien est situé en dehors de celle-ci.

Enfin, le projet élargit le domaine de la loi du 2 Janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, pour la rendre applicable à tous les intermédiaires alors qu'en l'état actuel elle l'est seulement à ceux qui prêtent leur concours à un louage ou à la vente d'actions ou de parts de société immobilière donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance.

### 3.2. L'approfondissement discuté de la future règle de droit

Informés d'avant-projets de loi transposant la directive du 26 octobre 1994, les membres du groupe de travail ont placé en permanence leur réflexion par rapport à ces documents et se sont interrogés sur l'opportunité de dépasser les prescriptions contenues de la directive et de préconiser l'instauration d'une règle de droit plus protectrice que ce qui résulterait de la seule transposition de la directive.

Pour leur part, les membres du collège consommateur ont estimé que la directive ne constitue qu'un socle réglementaire qui n'interdit pas à la France de développer un dispositif juridique plus protecteur des intérêts des consommateurs.

En dépit de leurs divergences d'appréciation, les deux collèges ont accueilli favorablement le choix opéré par le ministère de la justice de transposer la directive du 26 octobre 1994 par la modification du code de la consommation et ont émis les opinions suivantes.

A - Les points d'accord :

a) Le champ d'application prévu

Les deux collèges se félicitent que les nouvelles dispositions aient vocation à s'appliquer à tous les contrats, quelle que soit la définition retenue pour les périodes concernées et quelle que soit la nature juridique du contrat.

Ils estiment que ce choix permet d'éviter le développement d'offres dont les caractéristiques auraient été définies pour faire échapper les contrats correspondants aux nouvelles obligations législatives.

De plus, cette solution présente également l'avantage de placer tous les professionnels dans une situation de concurrence équilibrée au regard de ces obligations.

b)-Caractère d'ordre public des dispositions essentielles du projet de loi

Professionnels et consommateurs s'accordent à trouver satisfaisant que les dispositions relatives aux obligations d'information de l'acheteur, de reproduction des principales dispositions de la loi dans les offres, au délai de rétractation et à la langue du contrat soient des dispositions d'ordre public.

c)-Frais tarifés éventuellement laissés à la charge de l'acheteur après rétractation

Les professionnels considèrent que ces frais, dont on peut supposer qu'ils seraient de la nature des frais notariés, n'ont pas lieu d'être prévus car ces modalités de passation de contrat ne trouvent pas à s'appliquer s'agissant d'offres commerciales non définitives.

Ils proposent en conséquence de renoncer à toute forme d'indemnité réclamée par le vendeur à l'acheteur en cas de rétractation, les frais correspondant aux offres résiliées étant supportés comme charges de commercialisation.

Les consommateurs approuvent cette position et soulignent que ce choix est conforme à l'esprit de la directive qui cherche à protéger la liberté de décision de l'acheteur et à éviter toute restriction de la faculté de rétractation.

d)-Commercialisation par des intermédiaires des contrats de jouissance d'immobilier en temps partagé

Prenant acte de l'évolution des vacances en temps partagé vers des formules présentant un caractère de prestation touristique et enregistrant l'existence d'offres commerciales ne prenant appui sur aucun bien immobilier précisément identifié, consommateurs et professionnels estiment souhaitables que les professionnels qui servent d'intermédiaire soient en mesure, quel que soit leur statut, de leur apporter des garanties réelles et élevées quant au bon acheminement des fonds versés vers les personnes ou sociétés à qui ils sont destinés.

Les consommateurs souhaitent aussi que les professionnels en cause puissent leur présenter une offre de services touristiques étendue pour pouvoir réaliser dans les meilleures conditions le choix d'organisation matérielle des vacances centrées sur l'utilisation de droits de jouissance d'immeuble à temps partagé.

Les professionnels considèrent que les opérateurs de tourisme, au sens de la loi du 13 juillet 1992, peuvent répondre à cette préoccupation.

En conséquence, professionnels et consommateurs demandent que, tout en apportant des niveaux équivalents de garantie et de protection du consommateur, les professionnels visés par la loi du 2 janvier 1970 (Loi Hoguet) et ceux régis par la loi du 13 juillet 1992 soient également autorisés à agir comme intermédiaires pour la vente de droits de jouissance d'immeuble à temps partagé.

## B - Les points de désaccord

### a)-Le délai de rétractation

Les professionnels du temps partagé estiment que tout délai global confondu (maintien de l'offre, rétractation, résiliation) ne peut en aucun cas être supérieur à 10 jours à compter de la signature par le consommateur d'un document contractuel par lequel il s'engage à acquérir des droits en temps partagé sous réserve de sa faculté d'ordre public de résiliation ou de rétractation.

Ils estiment également ce délai suffisamment respectueux des droits de consommateurs en comparaison de ce qui existe dans d'autres pays, notamment ceux où les méthodes de vente sont les plus agressives : par exemple, les États-Unis, dont 47 États sur 48 ont un délai de 10 jours ou moins.

Les consommateurs approuvent le dispositif du projet de loi qui instaure un délai de réflexion de sept jours et un délai de rétractation de dix jours, mais souhaitent davantage de garanties concernant le point de départ du délai de rétractation.

### b)-Durée de validité de l'offre

En complément de ce qui est exprimé au point précédent, les professionnels estiment inutile de prévoir une durée de validité de l'offre dès lors que le délai de rétractation est fixé de façon incompressible à 10 jours.

Ils considèrent que l'engagement du vendeur aux conditions de l'offre est ferme jusqu'à l'expiration du délai de rétractation si sa signature est apposée préalablement à celle de l'acheteur.

Dans le cas où la signature du vendeur serait postérieure à celle de l'acheteur (cas d'une offre non signée envoyée par courrier), la date de signature de l'acheteur déterminerait le départ du délai de rétractation et le vendeur devrait transmettre à l'acheteur un exemplaire de l'offre signée des deux parties dans les dix jours suivant l'expiration du délai de rétractation.

Les consommateurs estiment que l'existence d'un délai de validité de l'offre préalablement à son acceptation par l'acheteur permet d'éviter certaines situations où la décision de l'acheteur

est obtenue de façon précipitée et donc nuisible à l'acceptation pleinement consciente de l'acheteur.

Selon les consommateurs, l'existence de ce délai de réflexion est également un moyen pour les professionnels de réduire le nombre des renonciations et des litiges liés à ces renonciations. Les consommateurs estiment donc que cet élément du dispositif de commercialisation est mutuellement favorable et devrait avoir une incidence positive sur les coûts de commercialisation, et donc sur les prix de vente des droits de jouissance d'immeuble à temps partagé.

Les deux collègues sont en toute hypothèse favorables à ce que, le cas échéant, l'obligation de preuve de la réception de l'offre et de sa date pèse sur le vendeur. Par cet accord, les professionnels souhaitent souligner leur volonté de moraliser la commercialisation des droits de jouissance d'immeuble à temps partagé.

#### c)-Le versement avant le délai de rétractation

Les consommateurs rappellent la volonté exprimée par la directive et se félicitent de la prohibition stricte de tout versement ou d'engagement de versement tant que le délai de rétractation n'est pas expiré.

Ils demandent que tout système s'apparentant à un compte séquestre soit également exclu et que la loi en fasse une mention expresse.

Les professionnels ne souhaitent pas se priver de la possibilité de recourir à un compte séquestre où les fonds seraient restitués à première demande au consommateur qui exercerait sa faculté de rétractation.

#### d)-Renvoi à un décret d'application pour définir complètement les obligations d'information du consommateur

Étant donné :

- que le texte de la directive (article 3 et annexes) est suffisamment précis pour permettre la rédaction immédiate dans l'avant projet actuel, d'un article concernant les documents annexes d'information et leurs modalités d'application, sans renvoi à un décret d'application comme cela est prévu dans l'article 2 de l'avant projet ;
- l'imbrication des délais de rétractation et de résiliation en l'absence d'une partie des informations de l'annexe de la directive ;
- l'importance considérable de ce délai de résiliation de 3 mois pour les professionnels ;
- la rapidité nécessaire de ce second texte, qui suivrait immédiatement le premier pour intervenir avant le 27 avril 1997, faute de quoi ce sera le texte de la directive qui s'appliquera ;
- le problème pratique que poserait un second texte concernant les documents annexes d'information et leurs modalités d'application intervenant entre l'application du texte nouveau (obligeant déjà les professionnels à refondre, à faire imprimer les textes de contrat et à former leurs commerciaux) et le décret d'application fixant de nouvelles obligations et nécessitant à nouveau une modification des contrats, une impression et une formation des commerciaux.

Les professionnels souhaitent que la définition des documents d'information et de leurs modalités d'application ne soit pas renvoyée à un décret, mais intégrée dans le projet de loi, sous le contrôle du Conseil d'état et dans le respect des règles constitutionnelles relatives aux champs de compétence de l'exécutif et du législatif.

Les consommateurs pensent que le décret d'application permettra de préciser les clauses substantielles du contrat (bases de calcul du montant des charges principales, principes selon lesquels l'entretien et la maintenance du bien immobilier seront organisés, les conditions des accès des installations communes...

En dépit de leurs divergences d'appréciation, les deux collèges ont accueilli favorablement le choix opéré par le Ministère de la Justice de transposer la directive du 26 octobre 1994 par la modification du code de la consommation, et ont émis les opinions suivantes.

### 3.3. Les moyens à mettre en oeuvre pour accompagner l'application de la directive

Au delà des suggestions relatives à la transposition de la directive du 26 octobre 1994, consommateurs ont débattu des aspects suivants.

#### A) le recours à la certification

Le collège consommateur pense qu'il s'agit d'une voie complémentaire de celle de la réglementation. Il considère en effet que la certification offre aux professionnels l'occasion, au travers d'une démarche qualité volontaire, d'aboutir sur les exigences essentielles de clarification et d'éthique de l'offre commerciale souhaitée.

Outre le fait qu'elle offre l'avantage d'être, pour le consommateur sollicité par une publicité, un moyen d'identification aisément reconnaissable qui lui permet de s'engager en toute connaissance de cause, elle est de nature à assainir le marché par la concurrence qu'elle suscite entre les professionnels certifiés et les autres.

Enfin, les consommateurs estiment que la certification mériterait d'être appliquée en priorité aux sociétés de service qui interviennent, en complément des intermédiaires pour la commercialisation de contrats de jouissance d'immobilier à temps partagé. Les consommateurs sont prêts à engager sans délai une réflexion sur un référentiel relatif aux bonnes pratiques commerciales pour ces contrats.

Les professionnels sont prêts à examiner le recours à la certification dans le cadre des démarches de qualité.

#### B) l'amélioration des pratiques commerciales

##### L'action commerciale en général

Les consommateurs soulignent que les méthodes de commercialisation sont, pour l'essentiel, la cause des litiges et attendent que les professionnels donnent des conseils stricts de rigueur et d'intégrité commerciale tant à leurs employés qu'aux prestataires qui réalisent une partie des tâches de commercialisation pour leur compte.



Les consommateurs estiment que la formation préalable des commerciaux sur les caractéristiques des offres proposées doit être confortée par une formation au respect des règles déontologiques dont les professionnels doivent poursuivre l'élaboration et la diffusion.

Rappelant que la certification constitue un moyen d'élever la qualité du service sur cette question, les consommateurs considèrent que la responsabilité du vendeur est engagée même dans l'hypothèse où les personnes réalisant la promotion commerciale ne sont pas ses employés.

Aussi, les consommateurs suggèrent que les personnels commerciaux sur le terrain soient porteurs d'une carte d'emploi délivrée par le vendeur et numérotée, dont les références seraient portées sur les contrats signés.

Par ailleurs, les consommateurs font état de la méconnaissance des caractéristiques des contrats de jouissance d'immobilier à temps partagé par les vendeurs, nombre d'entre eux étant des personnels occasionnels. Une formation sérieuse de ces derniers apparaît nécessaire.

Les professionnels acceptent de prendre leurs responsabilités sur cette question et d'examiner les modalités pratique d'une carte d'emploi.

#### La durée des contrats

Les consommateurs estiment que des contrats d'une durée de 5 à 10 ans peuvent répondre de façon très adaptée à la demande des acheteurs et qu'il est risqué pour ces derniers de souscrire à des engagements de très longue durée qui sont susceptibles de produire leurs effets sur leurs héritiers ou ayants-droits.

Ils invitent les professionnels à développer une offre de contrats ayant une durée de 5 à 10 ans et à abandonner celles portant sur une durée de plus de 30 ans.

Les professionnels relèvent cependant que les investissements réalisés réclament un amortissement sur une durée appropriée pour autoriser un niveau de prix comparable à celui d'autres formules touristiques qui viennent en concurrence.

Ils font également observer la tendance à la réduction de la durée des contrats et notent que le retour en pleine propriété après une durée d'exploitation de plusieurs dizaines d'années permet de réaliser des travaux qui ne sont pas compatibles avec l'exploitation normale des immeubles concernés.

Ils demandent donc que la durée des contrats ne soit pas plafonnée et que les professionnels soient laissés juges de cette durée dont l'adaptation aux contraintes du marché relève de la seule responsabilité des investisseurs qui prennent le risque financier d'un échec si la durée est considérée comme excessive par la clientèle.

#### La présentation de l'économie des contrats

L'observation des transactions réalisées par les consommateurs pour la revente ou la cession de droits d'immobilier à temps partagé conduit le collègue consommateur à considérer que toute publicité accordant une importance particulière à la rentabilité ou à la liquidité des contrats serait une expression inexacte de la réalité et justifierait un examen au regard des incriminations de publicité fautive ou de nature à induire en erreur ou encore de tromperie.

Les consommateurs invitent donc les professionnels à proscrire tant dans leurs documents publicitaires que dans leurs argumentaires de vente l'idée que l'achat d'immobilier à temps partagé pourrait présenter le caractère d'un placement ou que la revente serait aisée.

Les professionnels partagent le souhait des consommateurs de présenter les contrats de jouissance d'immobilier à temps partagé comme des achats nécessitant une conservation pendant plusieurs années en vue d'un amortissement convenable du prix initial et s'engagent à veiller à ce que ce point ne donne pas lieu à des pratiques abusives.

### C) L'amélioration des relations avec les bourses d'échange

#### Les affiliations des résidences

Les consommateurs ont constaté que des résidences dont la commercialisation faisait l'objet de nombreux litiges étaient affiliées à des bourses d'échange. Afin d'apporter des solutions non contentieuses à ces situations, ils demandent que les bourses d'échange tiennent compte, dans leur décision d'affiliation et de classement des résidences, de la fréquence et de la gravité des plaintes qui auront pu être portées à leurs connaissances.

Les professionnels prennent acte de cette demande et s'engagent à réfléchir aux modalités de prise en compte de ces éléments dans leur échelle de classement et à faire des propositions aux consommateurs à cet égard.

Par ailleurs, les consommateurs estiment qu'il est anormal que les bourses d'échange ne tirent pas les conséquences des confusions entretenues délibérément ou involontairement par certains vendeurs entre eux-mêmes et une bourse d'échange. Ils demandent donc aux professionnels de faire en sorte que les bourses d'échange refusent ou retirent leur affiliation aux résidences qui seraient concernées par de telles pratiques présentant un caractère permanent ou répété.

Les professionnels, conscients des torts ainsi créés tant à l'image de la profession qu'à celle des bourses d'échange, renforceront les contrôles déjà effectués sur ce point, accorderont une place appropriée dans les formations de toute nature qu'ils dispenseraient en ce qui concerne la commercialisation ou la promotion des services des bourses d'échange et veilleront à aborder régulièrement cette question dans le cadre de leurs relations avec les représentants des consommateurs.

#### L'information des adhérents en ce qui concerne les conditions d'affiliation des résidences

Les consommateurs relèvent que les consommateurs peuvent être privés des services de la bourse d'échange à laquelle ils adhèrent, et qui pourrait constituer un élément essentiel de leur décision d'achat, si la résidence concernée ne remplit plus les critères posés par la bourse d'échange pour l'affiliation de cette résidence.

Ils demandent donc que l'acheteur dispose d'une information suffisante, dans l'offre commerciale remise par le vendeur, pour pouvoir intervenir en temps voulu auprès du gestionnaire de la résidence afin qu'il prenne toute mesure utile nécessaire au maintien de l'affiliation.

En outre, les consommateurs demandent que les professionnels facilitent la constitution et le fonctionnement d'associations de titulaires de contrats de jouissance d'immeuble à temps

partagé par résidence dont les dirigeants élus seraient des interlocuteurs privilégiés des gestionnaires.

Les professionnels suggèrent d'étudier l'adaptation aux différents types de contrat du système de conseil de surveillance déjà existant pour les sociétés placées sous le régime de la loi du 6 janvier 1986.

#### L'information des futurs adhérents

L'adhésion à une bourse d'échange constituant un aspect primordial de la décision d'achat et un élément important de la valeur des droits acquis, les consommateurs souhaitent que, entre elles, les bourses d'échange démarchées reçoivent une information précise quant à l'aptitude à l'échange de la période qui leur est proposée.

Les consommateurs constatent que la présentation des périodes faite par le vendeur ne répond pas nécessairement aux mêmes classifications que celles retenues par les bourses d'échange et que les bourses d'échange n'ont pas les mêmes critères de classement des périodes en dépit de traits communs.

Constatant ce défaut de lisibilité qui peut être source d'erreurs d'appréciation de la part des consommateurs en ce qui concerne la valeur d'échange de l'offre qui leur est faite, les consommateurs souhaitent qu'une réflexion soit engagée pour harmoniser ces présentations et, au moins, pour que le vendeur et la bourse d'échange emploient la même classification pour les résidences de ce vendeur affiliées à cette bourse.

Tout en soulignant la nécessité pour chaque bourse de préserver son identité et de stabiliser les caractéristiques majeures de leur organisation, les professionnels conviennent de développer d'une part la cohérence des éléments de communication employés par les vendeurs et par les bourses, et d'autre part des moyens d'information permettant d'apprécier la valeur d'échange des périodes des futurs adhérents.

Ils souhaitent cependant souligner très clairement qu'une telle information ne saurait en rien consister en une garantie de réalisation des échanges, mais seulement - compte tenu de l'expérience acquise dans des situations similaires - une information sur la potentialité des échanges délivrée avec la plus grande objectivité.

#### Les contrats d'adhésion

Les consommateurs relèvent que certaines clauses des contrats d'adhésion à une bourse d'échange de périodes d'immobilier à temps partiel apparaissent très défavorables à l'adhérent et souhaitent que ces contrats soient mieux équilibrés, étant entendu que la reprise pure et simple dans les contrats français de clauses licites au regard du droit de pays étranger pourrait fonder des décisions judiciaires considérant ces clauses comme abusives.

Les professionnels acceptent de rencontrer les consommateurs pour que les contrats offerts par les bourses d'échange soient, le cas échéant, modifiés pour respecter pleinement le droit français et notamment le code de la consommation.

#### D) L'amélioration de la maîtrise des charges d'exploitation

Le collège des consommateurs a noté dans certains cas une évolution préoccupante du niveau des charges locatives relatives à l'exploitation des résidences.

Si le niveau de ces charges est logiquement plus élevé que celui observé dans des immeubles occupés en permanence par les mêmes personnes qui ont un intérêt évident à la bonne conservation des lieux, il n'est pas justifié :

- que le niveau de charges donnant lieu à facturation dès la première année de jouissance soit significativement différent de celui qui avait été présenté dans l'offre commerciale ;
- que, lors des premières années de jouissance, l'évolution de ce niveau soit particulièrement forte.

En conséquence, les consommateurs invitent les professionnels à prendre des engagements tels que le vendeur respecte effectivement l'information remise à l'acheteur. Ces engagements pourraient notamment prendre la forme d'un forfait de charges pluriannuel ou d'un prix contractuel pour les premières années d'occupation, à l'exception des postes de dépenses qui résultent avant tout des comportements des consommateurs (eau, électricité, par exemple).

Par ailleurs, les consommateurs estiment que la transparence des comptes de charges locatives peut être améliorée de même que le contrôle et l'analyse de leur évolution.

Ils recommandent donc l'intervention aussi systématique que possible d'une certification annuelle de ces comptes par un tiers indépendant, doublée d'une expertise qualifiée dans le cas d'une évolution non conforme aux prévisions annexées à l'offre commerciale ; la synthèse de ces analyses serait annexée à l'avis d'échéance concernant les charges locatives.

Les professionnels conviennent que, dans certains cas, la fiabilité des prévisions en matière de charges locatives doit être améliorée et que la maîtrise de celle-ci conditionne l'image donnée par l'immobilier en temps partagé.

Ils inviteront les vendeurs à présenter des prévisions de charges telles que les aléas ordinaires de la gestion soient couverts en sus des charges normales d'exploitation et examineront l'opportunité de mettre sur le marché des formules intégrant les charges locatives dans le prix de vente.

#### E) L'amélioration des conditions de cession des contrats

##### L'organisation d'un marché secondaire

Les professionnels ont fait état d'initiatives tendant à organiser un marché de la revente de contrats de jouissance d'immobilier en temps partagé.

La création d'un tel marché a été accueillie favorablement par les consommateurs qui en attendent d'une part une influence bénéfique sur la transparence des offres lors de leur commercialisation initiale et d'autre part des solutions adaptées à la cession de contrats par des consommateurs dont l'isolement ne permet pas d'envisager de réaliser une telle cession grâce à ses seuls efforts individuels.

Les consommateurs insistent sur la nécessité de garantir, sur ce marché secondaire, la loyauté des informations remises aux acheteurs même si les décotes constatées par rapport aux prix initiaux ont généralement pour effet de limiter les risques financiers des acquéreurs.

Les consommateurs souhaitent également qu'un tel marché ne connaisse pas des dysfonctionnements comparables à ceux observés sur le marché des marchands de listes.

Les professionnels font remarquer qu'un tel marché ne peut en règle générale apporter de réponse rapide au souhait de vente des possesseurs de droits d'immobilier en temps partagé et rappellent que les délais de vente sont étroitement dépendants de l'estimation faite par le vendeur du prix de vente probable : un prix fortement surévalué dissuadera les acquéreurs potentiels et un prix sous-évalué aura également un effet-repoussoir puisqu'il laissera supposer des difficultés ultérieures pour l'acheteur.

Dès lors qu'ils seraient associés au fonctionnement d'un tel marché, les professionnels s'engagent à veiller à la qualité des informations qui dépendent d'eux. Par ailleurs les professionnels s'engagent à se signaler comme vendeur professionnel si leurs offres côtoient des offres de particuliers.

Le développement d'un mécanisme de récupération de périodes délaissées

Le collègue des consommateurs a mentionné les difficultés rencontrées par des consommateurs pour se défaire de contrats n'ayant pas trouvé preneur sur le marché secondaire et ne répondant plus aux besoins ou aux capacités financières de son titulaire. Or, en l'absence de reprise par un tiers, les charges locatives doivent continuer d'être payées par le titulaire du contrat, quelle que soit son utilisation pour la période concernée.

Afin de trouver un remède à ces situations qui pénalisent le développement de l'immobilier à temps partagé, les professionnels se sont déclarés prêts à étudier la mise en place d'une structure collective qui reprendrait tout contrat relatif à une résidence située en France dont le titulaire serait à jour de ses obligations de charges locatives et, le cas échéant, de ses obligations à l'égard d'une bourse d'échange.

Favorables à une telle démarche, les consommateurs souhaitent que l'organisation des professionnels au niveau européen permette à terme l'extension d'un tel dispositif à toutes les résidences situées sur le territoire de la Communauté européenne.

F) La nécessaire coopération entre professionnels et consommateurs

Ainsi que cela transparaît dans les analyses ci-dessus, professionnels et consommateurs ont progressé vers la compréhension de leurs préoccupations respectives et s'accordent à poursuivre le dialogue, en particulier grâce à l'approfondissement de la structuration de l'organisation des professionnels

Les consommateurs enregistrent avec satisfaction les efforts des professionnels pour se doter de structures appropriées tant au niveau national que communautaire.

Ils souhaitent que ces structures offrent une représentation adaptée des différentes catégories d'opérateurs impliqués dans la conception, la réalisation, la commercialisation et la gestion de l'immobilier à temps partagé.

Ils souhaitent également que les professionnels s'imposent des règles de déontologie et que ces règles soient harmonisées au niveau européen.

Enfin, ils attendent de ces structures la possibilité de développer un dialogue aussi permanent que possible, de trouver des voies de prévention ou de règlement des litiges entre consommateurs et professionnels (notamment en ce qui concerne les litiges transnationaux), et de promouvoir des démarches de qualité en complément des initiatives déjà engagées (en particulier sous l'égide des bourses d'échange).

D'ores et déjà, les professionnels ont indiqué que deux organisations représentatives, le Syndicat des Professionnels du Temps Partagé et l'Institut pour le Développement de l'Excellence des Vacances proposent la mise en place d'une commission bilatérale professionnels/consommateurs dont la composition et les modalités de fonctionnement seraient discutées ultérieurement entre les intéressés.

En s'inspirant notamment des expériences existantes en matière de médiation, ils proposent que cette commission de travail bilatérale examine prioritairement deux thèmes :

1. les litiges actuellement non résolus et les solutions à apporter ;
2. la transparence dans la rédaction des contrats.

Professionnels et consommateurs se concerteront à l'issue des réflexions du Conseil national de la consommation pour définir et mettre en oeuvre une structure appropriée.

Les deux collèges s'accordent dès maintenant sur la nécessité de fournir des voies amiables de règlement rapide des litiges sur les contrats de jouissance d'immeuble à temps partagé.

## Conclusion

Forts des échanges constructifs qui viennent d'avoir lieu, professionnels et consommateurs considèrent qu'une concertation régulière et multiforme pourra se mettre immédiatement en place entre organisations professionnelles et organisations de consommateurs, dans le prolongement des travaux initiés par le Conseil national de la consommation : c'est le sens de l'avis ci-joint qui précise les axes de progrès répertoriés, pour lesquels, au delà de quelques points de divergence susceptibles d'être réduits, consommateurs et professionnels sont prêts à oeuvrer en commun pour trouver des réponses mutuellement acceptables.

# Avis du 18 février 1997

## Introduction

Cet avis est donné en fonction des éléments qui ont été communiqués au cours des travaux du groupe du Conseil national de la consommation, et notamment le projet de loi relatif aux contrats de jouissance d'immeuble à temps partagé tel qu'il était connu à la date du 18 novembre 1996.

Le CNC accueille favorablement le choix opéré par le ministre de la justice de transposer la directive du 26 octobre 1994 par la modification du code de la consommation.

Le CNC prend note également de l'opportunité de réaliser par voie conventionnelle ou consensuelle des progrès sur des questions non couvertes par la directive européenne, ou sa transposition en droit interne, et de prolonger à cette fin la concertation engagée.

Par ailleurs, le CNC prend acte des engagements pris ci-après par les professionnels de l'immobilier en temps partagé, en réponse aux demandes des consommateurs.

## Transposition de la directive du 26 octobre 1994

### 1 - Champ d'application prévu

Le CNC se félicite que les nouvelles dispositions aient vocation à s'appliquer à tous les contrats, quelle que soit la définition retenue pour les périodes concernées et quelle que soit la nature juridique du contrat.

### 2 - Caractère d'ordre public des dispositions essentielles du projet de loi de transposition

Le CNC note avec satisfaction que les dispositions relatives aux obligations d'information de l'acheteur, aux obligations de reproduction des principales dispositions de la loi dans les offres, au délai de rétractation et à la langue du contrat soient des dispositions d'ordre public.

### 3 - Commercialisation par des intermédiaires des contrats de jouissance d'immobilier en temps partagé

Prenant acte de l'évolution des vacances en temps partagé vers des formules présentant un caractère de prestation touristique et enregistrant l'existence d'offres commerciales ne prenant appui sur aucun bien immobilier précisément identifié, consommateurs et professionnels estiment souhaitables que les professionnels qui servent d'intermédiaire soient en mesure, quel que soit leur statut, de leur apporter des garanties réelles et élevées quant au bon acheminement des fonds versés vers les personnes ou sociétés à qui ils sont destinés.

En conséquence, professionnels et consommateurs demandent que, tout en apportant des niveaux équivalents de garantie et de protection du consommateur, les professionnels visés par la loi du 2 janvier 1970 (Loi Hoguet) et ceux régis par la loi du 13 juillet 1992 soient également autorisés à agir comme intermédiaires pour la vente de droits de jouissance d'immeuble à temps partagé.

4 - Renvoi à un décret d'application pour définir complètement les obligations d'information du consommateur

Le CNC souhaite que les textes d'application soient pris avant le 29 avril 1997, date d'entrée en vigueur de la directive.

Propositions relatives à la solution des litiges de consommation

Le CNC enregistre avec satisfaction les efforts des professionnels pour se doter de structures appropriées tant au niveau national que communautaire.

Il souhaite que ces structures offrent une représentation adaptée des différentes catégories d'opérateurs impliqués dans la conception, la réalisation, la commercialisation et la gestion de l'immobilier à temps partagé.

Il souhaite également que les professionnels imposent des règles de déontologie et que ces règles soient harmonisées au niveau européen.

D'ores et déjà, les professionnels proposent la mise en place d'une commission bilatérale professionnels/consommateurs dont la composition et les modalités de fonctionnement seraient discutées ultérieurement entre les intéressés.

Professionnels et consommateurs se concerteront à l'issue des réflexions du Conseil national de la consommation pour définir et mettre en oeuvre une structure appropriée.

Propositions relatives à la certification

Les consommateurs pensent qu'il s'agit d'une voie présentant un caractère complémentaire de celle de réglementation. Ils considèrent en effet que la certification offre aux professionnels l'occasion, au travers d'une démarche qualité volontaire, d'aboutir sur les exigences essentielles de clarification et d'éthique de l'offre commerciale souhaitée.

Les consommateurs estiment que la certification mériterait d'être appliquée en priorité aux sociétés de service qui interviennent, en complément des intermédiaires pour la commercialisation de contrats de jouissance d'immobilier à temps partagé. Les consommateurs sont prêts à engager sans délai une réflexion sur un référentiel relatif aux bonnes pratiques commerciales pour ces contrats.

Le CNC a pris acte que les professionnels sont prêts à examiner, entre autres, le recours à la certification dans le cadre de démarche de qualité.

Propositions relatives à la commercialisation des contrats

1 - L'action commerciale en général

Les consommateurs considèrent que la responsabilité du vendeur est engagée même dans l'hypothèse où les personnes réalisant la promotion commerciale ne sont pas ses employés.



Aussi, les consommateurs suggèrent que les personnels commerciaux sur le terrain soient porteurs d'une carte d'emploi délivrée par le vendeur et numérotée, dont les références seraient portées sur les contrats signés.

Le CNC se félicite que les professionnels acceptent de prendre leurs responsabilités sur cette question et d'examiner les modalités pratiques d'un document d'identification au nom des signataires.

## 2 - La présentation de l'économie des contrats

Les consommateurs invitent les professionnels à proscrire, tant dans leurs documents publicitaires que dans leurs argumentaires de vente, l'idée que l'achat d'immobilier à temps partagé pourrait présenter le caractère d'un placement ou que la revente serait aisée.

Les professionnels s'engagent à veiller à ce que ce point ne donne pas lieu à des pratiques abusives.

## 3 - La détermination de la période d'utilisation

Le CNC demande que dans le contrat soit précisé si la période est " flottante "ou si elle est déterminée.

## 4 - Les frais tarifés éventuellement laissés à la charge de l'acheteur après rétractation

Le CNC note avec satisfaction que les professionnels s'engagent à renoncer à toute forme d'indemnité réclamée par le vendeur à l'acheteur en cas de rétractation, les frais correspondant aux offres résiliées étant supportées comme charge de commercialisation.

## Propositions relatives aux bourses d'échange

### 1 - La confusion entre les vendeurs et les bourses d'échange

Les consommateurs ont constaté que des résidences dont la commercialisation faisait l'objet de nombreux litiges étaient affiliées à des bourses d'échange. Afin d'apporter des solutions non contentieuses à ces situations, ils demandent que les bourses d'échange tiennent compte dans leur décision d'affiliation et de classement des résidences de la fréquence et de la gravité des plaintes qui auront pu être portées à leurs connaissances.

Les professionnels prennent acte de cette demande et s'engagent à réfléchir aux modalités de prise en compte de ces éléments dans leur échelle de classement et à faire des propositions aux consommateurs à cet égard.

Les bourses d'échange veilleront à ce que les promoteurs et les commercialisateurs n'entretiennent pas de confusion entre ces derniers et les bourses d'échange.

### 2 - L'information des adhérents sur les conditions d'affiliation des résidences

Les consommateurs relèvent que les acquéreurs peuvent être privés des services de la bourse d'échange à laquelle ils adhèrent, et qui constitue un élément essentiel de leur décision d'achat,

si la résidence concernée ne remplit plus les critères posés par la bourse d'échange pour l'affiliation de cette résidence.

Ils demandent donc que l'acheteur dispose d'une information suffisante, dans l'offre commerciale remise par le vendeur, pour pouvoir intervenir en temps voulu auprès du gestionnaire de la résidence afin qu'il prenne toute mesure utile nécessaire au maintien de l'affiliation.

En outre, les consommateurs demandent que les professionnels facilitent la constitution et le fonctionnement d'associations de titulaires de contrats de jouissance d'immeuble à temps partagé par résidence dont les dirigeants élus seraient des interlocuteurs privilégiés des gestionnaires.

Les professionnels suggèrent d'étudier l'adaptation aux différents types de contrat du système de conseil de surveillance déjà existant pour les sociétés placées sous le régime de la loi du 6 janvier 1986.

### 3 - Les contrats d'adhésion

Les consommateurs relèvent que certaines clauses des contrats d'adhésion à une bourse d'échange de périodes d'immobilier à temps partiel apparaissent très défavorables à l'adhérent et souhaitent que ces contrats soient mieux équilibrés.

Les professionnels acceptent de rencontrer les consommateurs pour que les contrats offerts par les bourses d'échange soient, le cas échéant, modifiés pour respecter pleinement le droit français et notamment le code de la consommation.

### 4 - L'information des futurs adhérents

L'adhésion à une bourse d'échange constituant un aspect primordial de la décision d'achat et un élément important de la valeur des droits acquis, les consommateurs souhaitent que les consommateurs démarchés reçoivent une information précise quant à l'aptitude à l'échange de la période qui leur est proposée.

Les consommateurs constatent que la présentation des périodes faite par le vendeur ne répond pas nécessairement aux mêmes classifications que celles retenues par les bourses d'échange.

Constatant ce défaut de lisibilité, les consommateurs souhaitent qu'une réflexion soit engagée pour harmoniser ces présentations et, au moins, pour que le vendeur emploie la même classification que la bourse d'échange.

Le CNC enregistre l'engagement des professionnels de développer, d'une part, la cohérence des éléments de communication employés par les vendeurs et, d'autre part, des moyens d'information permettant d'apprécier la valeur d'échange des périodes des futurs adhérents.

Cependant, une telle information ne saurait en rien consister en une garantie de réalisation des échanges, mais seulement - compte tenu de l'expérience acquise dans des situations similaires - une information sur la potentialité des échanges délivrée avec la plus grande objectivité.

Propositions sur la maîtrise des charges d'exploitation

Les consommateurs invitent les professionnels à prendre des engagements tels que le vendeur respecte effectivement l'information remise à l'acheteur. Ces engagements pourraient notamment prendre la forme d'un forfait de charges pluriannuel ou d'un prix contractuel pour les premières années d'occupation, à l'exception des postes de dépenses qui dépendent avant tout des comportements des consommateurs (eau, électricité, par exemple).

Ils souhaitent que le décompte des charges soit envoyé à chaque acquéreur en même temps que l'appel de fonds.

Le CNC souligne l'importance de cette question. Aussi les professionnels conviennent que, dans certains cas, la fiabilité des prévisions en matière de charges locatives doit être améliorée et que la maîtrise de celle-ci conditionne l'image donnée par l'immobilier en temps partiel. Ils s'engagent à recommander aux opérateurs le recours au forfait de charges pluriannuel pour les résidences neuves et à la remise régulière d'un décompte de charges à chaque acquéreur.

Propositions relatives aux cessions de contrats

#### 1 - L'organisation du marché secondaire

Soulignant l'intérêt du développement d'un tel marché pour les consommateurs, ces derniers insistent sur la nécessité de garantir, sur ce marché secondaire, la loyauté des informations remises aux acheteurs même si les décotes constatées par rapport aux prix initiaux ont généralement pour effet de limiter les risques financiers des acquéreurs. Les consommateurs souhaitent qu'un tel marché ne connaisse pas des dysfonctionnement comparables à ceux qui ont été observés dans le secteur des marchands de liste.

Dès lors qu'ils seraient associés au fonctionnement d'un tel marché, les professionnels s'engagent à veiller à la qualité des informations qui dépendent d'eux. Par ailleurs, les professionnels s'engagent à se signaler comme vendeur professionnel si leurs offres côtoient des offres de particuliers.

#### 2 - Le développement d'un mécanisme de récupération de périodes délaissées

Les consommateurs ont mentionné les difficultés rencontrées par des consommateurs pour se défaire de contrats n'ayant pas trouvé preneur sur le marché secondaire et ne répondant plus aux besoins ou aux capacités financières de son titulaire. Or, en l'absence de reprise par un tiers, les charges locatives doivent continuer d'être payées par le titulaire du contrat, quelle que soit son utilisation pour la période concernée.

Afin de trouver un remède à ces situations qui pénalisent le développement de l'immobilier à temps partagé, les professionnels se sont déclarés prêts à étudier la mise en place une structure collective qui reprendrait tout contrat relatif à une résidence située en France dont le titulaire serait à jour de ses obligations de charges locatives et, le cas échéant, de ses obligations à l'égard d'une bourse d'échange.

Favorables à une telle démarche, le CNC souhaite que l'organisation des professionnels au niveau européen permette à terme l'extension d'un tel dispositif à toutes les résidences situées sur le territoire de l'Union européenne.

Points de désaccord

En préambule, les membres du collège professionnel ont exprimé le souhait que la directive européenne soit appliquée en France ad minima étant donné que cette directive avait été rendue nécessaire par les excès commis dans les pays non réglementés, notamment l'Espagne, alors que la France bénéficiait déjà de textes protégeant le consommateur (loi sur le démarchage à domicile, sur le crédit, loi du 6 janvier 1986).

Pour leur part, les membres du collège consommateur estiment que la directive ne constitue qu'un socle réglementaire qui n'interdit pas à la France de développer un dispositif juridique plus protecteur des intérêts des consommateurs.

### 1 - La durée du contrat

Les consommateurs estiment que des contrats d'une durée de 5 à 10 ans peuvent répondre de façon très adaptée à la demande des acheteurs et qu'il est risqué pour ces derniers de souscrire à des engagements de très longue durée qui sont susceptibles de produire leurs effets sur leurs héritiers ou ayants-droits.

Ils invitent les professionnels à développer une offre de contrats ayant une durée de 5 à 10 ans et à abandonner celles portant sur une durée de plus de 30 ans. Ils souhaitent que le projet de loi prenne en compte cette perspective.

Les professionnels demandent que la durée des contrats ne soit pas plafonnée qu'ils soient laissés juges de cette durée dont l'adaptation aux contraintes du marché relève de la seule responsabilité des investisseurs qui prennent le risque financier d'un échec si la durée est considérée comme excessive par la clientèle.

### 2 - Le délai de rétractation

Les professionnels du temps partagé estiment que tout délai global confondu (maintien de l'offre, rétractation, résiliation) ne peut en aucun cas être supérieur à 10 jours à compter de la signature par le consommateur d'un document contractuel par lequel il s'engage à acquérir des droits en temps partagé sous réserve de sa faculté d'ordre public de résiliation ou de rétractation.

Ils estiment également ce délai suffisamment respectueux des droits des consommateurs en comparaison de ce qui existe dans d'autres pays, notamment ceux où les méthodes de vente sont les plus agressives : par exemple, les États-Unis, dont 47 États sur 48 ont un délai de 10 jours ou moins.

En revanche, les consommateurs approuvent le dispositif du projet de loi qui instaure un délai de réflexion de 7 jours et un délai de rétractation de 10 jours, mais souhaitent d'avantage de garanties concernant le point de départ du délai de rétractation en prévoyant l'envoi du délai signé en recommandé avec avis de réception.

### 3 - La durée de validité de l'offre

En complément de ce qui est exprimé au point précédent, les professionnels estiment inutile de prévoir une durée de validité de l'offre dès lors que le délai de rétractation est fixé de façon incompressible à 10 jours et considèrent que l'engagement du vendeur aux conditions de l'offre est ferme jusqu'à l'expiration du délai de rétractation si sa signature est apposée préalablement à celle de l'acheteur.

Les consommateurs estiment que l'existence d'un délai de validité de l'offre préalablement à son acceptation par l'acheteur permet d'éviter certaines situations où la décision de l'acheteur est obtenue de façon précipitée et donc nuisible à l'acceptation pleinement consciente de l'acheteur.

Le CNC est en toute hypothèse favorable à ce que, le cas échéant, l'obligation de preuve de la réception de l'offre et de sa date pèse sur le vendeur.

#### 4 - Les versements avant la fin du délai de rétractation

Les consommateurs rappellent la volonté exprimée par la directive et se félicitent de la prohibition stricte de tout versement ou d'engagement de versement tant que le délai de rétractation n'est pas expiré.

Ils demandent que tout système s'apparentant à un compte séquestre soit également exclu et que la loi en fasse une mention expresse.

Les professionnels ne souhaitent pas se priver de la possibilité de recourir à un compte séquestre, dont les fonds seraient restitués à première demande aux consommateurs qui exerceraient leur faculté de rétractation.

#### Conclusion

Prenant acte des nombreux points d'accord entre professionnels et consommateurs, le CNC considère cependant qu'une concertation régulière et multiforme devrait se mettre rapidement en place entre organisations de professionnels de l'immobilier en temps partagé et organisations de consommateurs pour trouver une solution équilibrée en ce qui concerne les points encore en discussion.

**Les membres du Conseil national de la consommation, réunis en séance plénière le 18 février 1997, ont adopté l'avis à l'unanimité du collège des professionnels et à la majorité du collège des consommateurs et usagers (1 voix contre, 3 abstentions et 16 voix pour).**