

LE PRINCIPE DE L'ARNAQUE

Comme toute arnaque/escroquerie, le principe et le but est de vendre à un prix, un bien, un objet, un service, qui ne vaut pas ce prix. Cela dans des conditions disproportionnées :

- Votre voiture vaut 5000 € ; vous la vendez 5500 € : cela s'explique et se discute.
- Votre voiture vaut 5000 € ; vous la vendez 15000 € : cela se justifie et se prouve d'abord et se discute ensuite.

Il y a 2 façons de réaliser une arnaque :

- 1) Trouver le prospect totalement crédule qui avale tout ce qu'on lui dit sans vérifier quoique ce soit. Très, très rare et **quasi impossible quand l'arnaque est « à grande échelle »**. De plus, même « **l'idiot du village** » est aujourd'hui protégé par la réglementation en « **abus de faiblesse** ».
- 2) Mettre en place « **une méthodologie** » mûrement étudiée et réfléchie, maîtrisant les paramètres et les intervenants. Cela en taisant, cachant, déformant des réalités et leurs conséquences afin que le prospect ne soit pas alerté ou qu'il soit alerté quand « **c'est trop tard** ».
« **Trop tard** » c'est quand l'argent a été versé à l'arnaqueur, qu'il en dispose à son gré et que le prospect n'a plus comme seule solution, que « **d'aller en justice** ».

« **Aller en justice** », voilà une expression qui pourrait faire peur à un escroc. Mais c'est également à un acheteur que cela fait peur.

Peur parce que :

- il ne maîtrise pas les finesses du droit (ex : le délai de prescription) ;
- le coût d'un avocat lui fait peur, alors qu'il rencontre déjà de sérieuses difficultés financières ;
- il ne croit pas à ses droits car son achat a été couvert par « un homme de loi (le notaire) » ;
- donc il ne pense pas à une arnaque, mais juste à des difficultés d'un promoteur ;
- la vision publique que l'on a et/ou que l'on fait de la justice, ne le rassure pas ;
- et surtout, « **il est seul** », se pose des questions de « **qui a fait la même bêtise que lui** » ;
- mais il ne les connaît pas et ne sait comment les découvrir ;
- son travail (donc son salaire dont il a tant besoin) ne lui laisse que peu de temps pour penser et réfléchir ;
- les difficultés (la banque réclamant les intérêts différés, les menaces d'huissiers, l'appartement qui ne se construit plus donc pas de locataire possible,...) ne lui permettent pas de penser sereinement et en quiétude.

« **Aller en justice** », voilà une expression qui pourrait faire peur à un escroc.

Pas vraiment, parce que :

- il a réfléchi et organisé l'escroquerie ;
- il contrôle les intervenants à chaque étape et quand ce n'est pas le cas (ex : les fournisseurs), l'acquéreur n'a lui, aucun moyen de les connaître ;
- pour tout cela, il est couvert par un homme de loi : le notaire qui flotte à la limite de la légalité sans jamais la franchir.
- Il sait répondre à un cas isolé d'un client, d'un avocat voir d'un magistrat, ne craint pas un collectif puisque tout est fait pour isoler l'acquéreur ;
- Il connaît les aléas de la justice et surtout ses lenteurs, il sait « **bénéficier de temps** » ;
- Les problèmes, il les affronte dans le cadre de son travail et n'usurpe rien de son temps de vie privée.

La société Finaxiome va se livrer à cette arnaque et cela commence par le contrôle de la population client. Il est clair que pour maîtriser une arnaque, toutes les tâches de « **contrôle, manipulation et autres** » se mènent de front. Mais chaque tâche doit respecter « **un processus établi et rodé** », incluant un nombre de vecteurs et d'intervenants multiples (l'approche client, le packaging commercial, la motivation d'achat, le verrouillage client, etc.).

Tout cela sera décrit et expliqué au fur et à mesure de notre raisonnement, mais il va de soi que tout cela s'enchaîne.

LE CONTROLE DE LA POPULATION « PROSPECT »

Le mode opératoire (1^{ère} étape vendeur).

A partir d'un « **démarchage téléphonique** (soit un réseau de téléphonie, soit un commercial) », sur le thème « **payez-vous trop d'impôt ?** », un rendez-vous est proposé au prospect pour discuter de ce thème.

Donc un vendeur/conseiller se déplace. Son discours (nous y viendrons dans un autre chapitre) n'a qu'une finalité :

- entrer chez le prospect ;
- le mettre en confiance ;
- lui faire débiller les informations utiles (son montant d'impôt, son métier, son salaire, etc.) ;
- réaliser « **un audit patrimonial** » ;
- fixer la date d'un prochain rendez-vous.

La 1^{ère} étape du rôle du vendeur s'arrête là. Il transmet les informations (l'audit patrimonial) à Finaxiome/Fiventis et ne s'occupe plus de rien.

Qui chez Finaxiome/Fiventis (quel service et comment) prend le relais ? Nous n'avons pu l'identifier. Mais au travers des dossiers, ce qui est clairement identifié, c'est le passage au crible du potentiel client et comment s'intègre-t-il dans les objectifs du promoteur.

Le passage au crible de l'audit et du prospect.

Si nous parlons ici de « **passage au crible** » et non « **d'analyse** », c'est qu'au travers de nos dossiers, des questions s'ouvrent, restent ouvertes sans réponses, et conduisent à des « **incompréhensions** ». Ces incompréhensions feront l'objet d'un développement ultérieur.

- les ressources et charges du prospect identifient son taux d'endettement et donc sa capacité d'investissement.
- Le montant (échéance) que le prospect peut payer chaque mois, « remonté à l'envers » selon la durée d'un prêt, un taux d'intérêt bancaire moyen, détermine le capital (donc coût du bien) que Finaxiome/Fiventis va lui proposer. **1^{ère} incompréhension** : des prospects se voient proposer un bien à un prix sur des résidences non existantes, non lancées, alors que des résidences en cours de réalisation disposent encore de biens invendus mais pour un montant « **inférieur à la capacité prospect** ». Donc la priorité de Finaxiome n'est pas de terminer une résidence, mais « **d'utiliser au maximum le potentiel financier du prospect** » (l'annexe 12 montre, année/année, le nombre de lots disponibles, alors que Finaxiome continue de lancer des nouvelles résidences).
- L'adresse du prospect détermine un éloignement de la résidence proposée, afin que le prospect ne puisse se rendre régulièrement sur le chantier. Ce qui permet également de mesurer et limiter le nombre de prospects habitant sur la même ville, département ou région pour éviter la promiscuité des uns et des autres.
Comprenons nous bien ! Un client c'est difficile à obtenir et son « usage » est précieux. Ce « **dispatching géographique** » qu'en fait Finaxiome, impose d'avoir une « **cavalerie d'acquisition de terrains et de résidences à lancer** » (comme le montre nos annexes 7 et 11 et malgré l'annexe 12 ci-dessus). Stratégie risquée sauf à prévoir et tenter de la couvrir par une politique de prix du bien (comme démontrée dans notre annexe 15).
- Le métier du prospect oriente le choix que fait Finaxiome, de la banque qui pourrait financer le prospect. Ainsi si le prospect travaille à la SNCF (ou s'il est fonctionnaire) Finaxiome s'adressera plus à la SOFIAP/SOCRIF (banque de la SNCF). Car les témoignages sont unanimes, le vendeur amène l'offre de prêt et à travers les 70 procès que nous avons réunis, la banque ne justifie jamais de l'envoi de l'offre A/R, au prospect. Seul la confirmation de l'offre de prêt est envoyé par la banque en A/R, après que le vendeur ait fait signer, puis envoie lui-même (ou par l'intermédiaire de Finaxiome ou du notaire) le bon de rétractation légal.

Cette façon de procéder permet à Finaxiome de « **maîtriser les prospects** », mais également de « **maîtriser sa stratégie de résidences** ». On accumule les prospects par résidence, jusqu'à ce qu'ils soient suffisamment nombreux pour « **autofinancer un démarrage des constructions** ».

Le mode opératoire (2^{ème} étape vendeur).

A ce stade le vendeur reçoit de Finaxiome , le projet (ou dossier de réservation). Il doit continuer son travail de commercial, pour lequel il avait fixé le rendez-vous. Ce travail sera analysé dans un autre chapitre suivant. Le vendeur a convaincu le prospect qui « **signe la réservation du bien qui lui est proposé** ».

Notre travail. Pour faire notre travail et nos enquêtes, nous nous sommes procurés « **les états hypothécaires** » des résidences faites par Finaxiome. Nous avons reconstitué **88 résidences** lancées, réalisées par Finaxiome de **2003 à 2010**, représentant **5070 lots** à vendre et dont **4877 ménages** se sont portés acquéreurs.

Il nous a paru intéressant d'en établir 2 cartes ci-après :

- la 1^{ère} carte positionne les 88 résidences, sur le territoire national ;
- la 2^{ème} corréle les dossiers trouvés de client au regard des résidences et montre le dispatching opéré par Finaxiome et l'éloignement du client par rapport à son bien (en moyenne 375 km).

L'enchaînement des rendez-vous.

Le commercial, de par la méthode (PASS FIVENTIS) qui lui est enseigné et qu'il se doit de respecter à la lettre, dispose de 4 rendez-vous avec le prospect, pour réaliser la vente :

- le **R0** : il vient présenter son rôle d'informateur sur le thème de **l'impôt**, prépare son prochain exposé et fixe un RV pour ce faire ;
- le **R1** : il vient développer son sujet. Il introduit la notion « **d'investissement** » qui conduit à « **la défiscalisation** » qui mène au calcul du **gain d'impôt permis** (par un exemple inapproprié, mais destiné à attirer le prospect dans ses filets). Puis dans le but de corréler la situation du prospect à son exemple, il accède **aux données personnelles**, réalise « **l'audit patrimonial** » qui lui permettra de revenir avec « **l'étude personnalisée du prospect** ». Bien sûr le prospect est chargé de préparer les documents dont le vendeur aura besoin au prochain rendez-vous.
- le **R2** : la voilà « **l'étude personnalisée** ». Le vendeur revient avec un dossier complet (la résidence, le bien, son prix, le délai, les garanties, les contrats d'assurances, etc.). **Aparté : les prospects sont unanimes : le vendeur dispose d'une offre de prêt bancaire**, et cela n'apparaît nulle part et les banques ont rejeté ce fait, arguant qu'elles transmettent directement leurs offres sans jamais le prouver. Le prospect signe donc « **un dossier de réservation** ».
- Le **R3** : ce rendez-vous offre peu d'intérêt en dehors du fait que la méthode commerciale précise « **votre démarche doit s'inscrire dans l'objectif de cimenter la vente et d'écourter le risque de résiliation** ». Donc dès le R2, on a à faire à une vente. **Mais comment cimenter une vente alors qu'à ce stade, elle serait encore soumise à une offre de prêt à venir et sa signature à obtenir ?** Mensonge, magouille, quand tu nous tiens !

Notre travail nous a amené à créer différentes bases de données à partir des masses de dossiers que nous avons constituées. Les dates de réalisation des actes/signatures permettent de situer le temps écoulé afin de verrouiller un client, et conduit au tableau ci-dessous :

Analyse du nombre de jours moyens dans l'enchaînement des rendez-vous et actes					
		Source :	Nos dossiers		
Résidence					
	échantillons	première	passage du R1 au R2 soit	arrivée de l'offre de prêt	signature de la procuration
	Nbre dossiers	Vente connue	de l'audit à la réservation	après la réservation (en réalité date de retour)	notariée après la réservation
Noémie	25	6.08	De 6 à 11 jours	De 2 à 4 semaines	De 6 à 8 semaines
Alicia	16	4.08	De 6 à 14 jours	De 2 à 4 semaines	De 6 à 10 semaines
Valentine	16	3.08	De 6 à 18 jours	De 2 à 12 semaines	De 6 à 10 semaines
Célia	3	3.07	Pas d'infos	De 2 à 3 semaines	De 6 à 14 semaines

Claudie	4	3.07		De 5 à 6 semaines	De 12 à 18 semaines
Maud	4	11.06	Pas d'infos	De 3 à 12 semaines	7 semaines

Ce tableau montre l'enchaînement des délais dans un temps très court, pendant lequel le prospect n'a pas le temps de se renseigner, se documenter et réfléchir. Cette méthode commerciale est dite « **en entonnoir** » et tant sur le fond que sur la forme, est interdite par la loi.

La colonne 1^{ère} vente montre que le principe s'applique quel que soit la résidence et que la méthode s'applique indéfiniment dans le temps.

Dans l'immobilier, l'achat d'un bien n'est vente qu'au moment où un notaire entérine l'achat par **un acte notarié**, qui est lui-même enregistré au **bureau des hypothèques** concerné. **Donc il n'y a pas encore achat et vente**. Il y a donc **toute une période dangereuse** pour Finaxiome/Fiventis et le notaire, qu'il faut **gérer et maîtriser** jusqu'au lancement de la résidence et **la rédaction par le notaire de l'acte notarié**.

Le moyen est la mise en place de la procuration notariée.

QUE VEND FINAXIOME ?

Finaxiome SAS est une entreprise créée en 2003 par Mr Vincent DOLIGER (actionnaire majoritaire), associé à Mrs CLAY et FOULNY. 2003 est la modification de statut en SAS, d'entreprises déjà existantes et exerçantes bien avant.

Son activité consiste en la construction, la maîtrise d'œuvre et la promotion immobilière.

Pour assurer leurs ventes, ils s'appuient sur la société « Finance+ » qui depuis 1998 écrème cette activité. Mr Cyril REGHEM, commercial au départ, créera l'agence d'Amiens en 1998 et deviendra le « directeur des ventes » dès 2002. Fort de cette expérience, il sera à l'origine de la société « Fiventis », créée en lien avec son propre frère Mr Bertrand REGHEM (PDG) en 2002 et dont Mr Vincent DOLIGER est actionnaire.

C'est à cet effet que Finaxiome exercera son activité et lancera un grand nombre de « résidences », avec l'objectif de verrouiller le processus tout en tirant un profit maximum à chaque stade des opérations, tout en contrôlant « **les intervenants** » :

- **le développement** au travers de Finaxiome SAS ;
- **la maîtrise d'œuvre** au travers de Finaxiome Production ;
- **la gestion de biens** au travers de Pierre et locatif ;
- **le courtage et assurance** au travers de Finaxur ;
- **la commercialisation** au travers de Finance+ et Fiventis.

L'organisation de Finaxiome permet et démontre le contrôle du « **package** » :

- **le développement** les études de projet ;
- **la maîtrise d'œuvre** assure la construction du bien ;
- **la gestion de biens** assure la recherche du locataire, le bail et autres ;
- **le courtage** assure la carence locative, la dégradation, le non paiement du loyer, les frais de procédure ;
- **la commercialisation** assure la vente des lots composant les résidences.

Manque à ces intervenants et ce package, **la banque et le prêt**.

Chaque banque intervenante auprès de Finaxiome, dans ce process, va émettre et confier « **une délégation de pouvoirs** », mais non à Finaxiome, au notaire. Ainsi les clercs de notaire seront détenteurs de « **pouvoirs bancaires** » au sein de l'étude de Me LEFEVRE.

Il est dit que cela sert à représenter la banque à la signature de l'acte notarié et il est vrai que chaque acte est signé par ce clerc en charge. Travailler intelligemment pour éviter des allers/retours, soit pourquoi pas !

Mais qu'est-ce qui empêche de penser qu'une autre liaison existe bien avant à la création du prêt et suivant le crible de l'audit patrimoniale ? Rien !

Car c'est bien le commercial qui vient expliquer le prêt au prospect. C'est ce même commercial qui déconseille (voir interdit) au prospect la consultation d'une autre banque, voire de sa banque, sous couvert du package.

En novembre 2019 au tribunal judiciaire de Paris, dans le cadre du procès BNP Personal Finance (prêt toxique en CHF), ce fait a été démontré et prouvé à partir d'un document commun Fiventis/BNP PF.

La loi exige que tout prêt soit expliqué, débattu et signé par un professionnel de la banque. Non par un vendeur qui ne dispose d'aucune compétence en la matière.

Bien, nous avons compris que le commercial vend **un package complet**. Dès le départ, son discours est axé sur l'impôt et le moyen d'en payer moins. Comme cela n'est pas possible, son discours évolue vers « **utiliser tout ou partie de l'impôt pour investir en vue de réaliser un projet** », car de toute façon ce qui est versé à l'état est perdu quoique l'on fasse (qui n'y prêterait pas une oreille attentive ?).

Cela s'appelle **la défiscalisation**. Et représente pour chacun **un intérêt**. L'état en est conscient puisqu'il en détermine lui-même le rôle, l'utilité et les champs d'applications, par **une loi**.

LES MANQUEMENTS, SOURCE DE L'ARNAQUE

Ces manquements sont nombreux, tant sur la forme que sur le fond. Nous allons les aborder à travers différents chapitres. Ces études, que nous avons menées et menons encore, montrent surtout que les manquements ont été parfaitement paramétrés par les acteurs à partir d'analyses pensées et réfléchies.

Tout part de l'intérêt d'un français lambda à payer moins d'impôt ou utiliser au mieux l'impôt qu'il acquitte, donc de « **la défiscalisation** ». Et avant tout, la question à se poser est : **qu'est-ce que la défiscalisation ?**

Les lois de défiscalisation ont été créées pour pallier les carences des pouvoirs publics dans le domaine de l'investissement en construction immobilière et/ou rénovation et plus particulièrement le logement social :

- loi MALRAUX > rénovation des bâtiments du patrimoine ;
- loi GIRARDIN > logement social en outre-mer ;
- loi ROBIEN/BORLOO/SCELLIER/AUTRES > logement social en métropole française.

Le principe est simple : générer un « **déficit foncier raisonnable** », imputable à la déclaration de ressources et bénéficier ainsi d'une minoration de l'impôt à payer.

Pour l'état, ce manque à gagner, sur l'impôt d'un particulier sur une durée déterminée, se compense par la TVA qu'il encaisse sur le bien acquis par ce même particulier. De plus l'état encaisse la TVA cash, alors que l'économie d'impôt sera étalée sur les 10 années suivantes.

Pour l'acquéreur, cette minoration n'est pas **une économie sonnante et trébuchante**, mais **le transfert d'argent** utilisé pour financer l'investissement qu'il réalise. Donc minimise quelque peu l'impact de son investissement dans ses comptes quotidiens. Il y a donc un surcoût réel à payer par l'acquéreur (que Finaxiome, dans ses présentations, appelle « **l'effort d'épargne** »). Et beaucoup de particuliers, vivants sainement et sereinement, mettent de l'argent de côté pour parer aux imprévus. La aussi, possibilité de transfert d'argent.

En France, nos modes économiques ont créé d'importantes disparités entre nos régions, nos villes, nos campagnes, nos emplois, nos salaires, nos loyers, les prix des terrains, les coûts de construction, les prix des logements, etc. Soit l'INSEE, soit de multiples autres organismes enregistrent ces disparités et les gèrent sous forme « **d'un zonage** » du territoire.

L'état n'intervient pas sur le prix de vente d'un bien. Il ne sait pas où le promoteur va construire et fait confiance au système de zonage qui définit et valorise toutes les disparités. Que ce soit **le Calon, le Perval des notaires** ou autres, nombreux sont les ouvrages qui définissent le « **prix marché d'un bien** » sur « **une zone précise** ». Donc l'état va faire confiance aux professionnels pour « **jouer le jeu** » et un grand nombre le fait correctement et honnêtement.

L'état va fixer 2 contraintes à l'investisseur. La cible de l'état (en contrepartie de cette minoration d'impôt) est le logement social, et l'état va le contrôler.

- Il établit un coût du loyer au m² à ne pas dépasser selon le zonage, ainsi il est sûr que des logements raisonnables soient accessibles.
- Il définit un plafond de ressources à ne pas dépasser selon le zonage, pour le futur locataire, ainsi il est sûr de toucher la population visée.

Comment penser que **ces contraintes**, selon le zonage référent, ne s'appliquent pas au **prix du bien** ? Un prix libre fausserait totalement **la rentabilité du projet** et n'intéresserait plus aucun investisseur. De fait cela rendrait **caduc** le travail et l'effort de l'état. Car personne ne se lancerait en sachant « perdre de l'argent » et encore moins la population visée par Finaxiome.

L'état va confier ces contrôles à l'administration fiscale, par des informations et documents que le notaire doit donner à l'investisseur.

Tous ces éléments ont été expliqués, détaillés et commentés dans nos conclusions que nous avons transmis à Monsieur le Juge d'Instruction.

Les 2 éléments principaux du projet : le prix et la date de livraison.

- **le prix** : Nous avons vu ci-dessus l'importance d'être « **au prix marché** », d'autant que le constructeur/promoteur réalisera « **sa marge bénéficiaire sur la construction** ». Puis il ajoutera ses « **frais de promotion** » (de 5 à 15% maxi, dans la norme appliquée par les professionnels). Les exemples et témoignages des investisseurs sont nombreux, pour dire que la rentabilité à terme n'est pas celle prévue à l'origine. Mais même minime, rentabilité il y a et jamais l'investisseur ne perd d'argent.
- **Le délai** : il est fixé par l'état au travers de « **la loi de défiscalisation** », sous la forme d'un délai dans lequel la construction doit être réalisée et livrée à l'investisseur. L'état préserve ainsi l'intérêt de l'investisseur et de la coopération qu'il en attend, mais préserve également l'intérêt et la motivation de sa loi au travers de l'urgence à fournir un logement à quelqu'un qui l'attend.

Les spécialistes s'accordent pour dire que le prix et le délai sont les 2 constantes primordiales d'une opération en défiscalisation. Soit !

Pour nous, ces 2 éléments deviennent le but et l'origine de cette escroquerie. Origine parce que c'est là que les manquements aux règles débutent.

Les manquements aux règles. Ils sont de 2 natures.

La 1^{ère} nature est étroitement liée aux méthodes de travail (stratégie et autres) de Finaxiome.

Finaxiome développe un projet de résidences. Il lui donne un nom (ex : Célia), crée un statut (la SCCV), envisage un terrain disponible dans une région (avec peut-être des négociations d'achat engagées), invente un environnement enchanteur de la commune et de la région, détermine les logements et leurs nombres soit par plans nouveaux ou reconduits d'autres projets.

Puis Finaxiome établit les prix de vente des biens (prix similaires ?, prix de revient calculé ?, nous l'ignorons). Mais nos études démontrent que le prix marché local sera multiplié de + de 2 fois à + de 3 fois. Ce qui offre de belles marges de manœuvre par rapport aux coûts de construction d'un logement social local.

Puis Finaxiome détermine un délai de livraison en conformité avec la loi. Mais ce délai est fictif car Finaxiome attribue le projet de vente au vendeur qui le vend au particulier. N'oublions pas que ce choix est fait par Finaxiome/fiventis et non par le vendeur. Et **le temps pour faire ce travail et atteindre le quota d'acheteurs** nécessaires pour « **lancer une résidence** » est **extrêmement variable** et peut générer des dérives et donc **ajustement du délai de livraison**.

Il est dit que ces méthodes de travail sont courantes dans ce métier. Soit ! Mais qui vérifie quel promoteur vend du vent jusqu'à l'extrême limite et quel promoteur démarre sa résidence et va vendre des lots en cours de réalisation ?

La 2^{ème} nature est étroitement liée à la relation qui s'instaure entre Finaxiome (le vendeur, le notaire et chaque intervenant) et l'acquéreur du bien tout au long de l'affaire. **Cette relation est un mensonge perpétuel.** Nous avons vu ci-dessus **le risque sur le délai de livraison**. Nous verrons par la suite la pratique du mensonge tant dans son motif que dans la solution.

Nous avons vu ci-dessus **la réalisation de la vente dans un délai record**, interdisant au consommateur la possibilité de penser et réfléchir sereinement.

Nous avons vu ci-dessus **la nébuleuse proposition** qui gravite autour de **l'offre de prêt** qui finance le bien.

Voyons la méthode commerciale écrite par Finaxiome/Fiventis, qu'applique le vendeur :

- dès le 1^{er} contact, « **rassurer sur le fait qu'il ne vient pas vendre** » ;
- au 2^{ème} contact, présentation de **la loi de défiscalisation** basée sur l'amortissement autorisé du bien (**motivation importante pour le prospect**). Mais passé sous silence que cela concerne **le logement social** donc catégorie du bien et sa construction, passé sous silence **les plafonds de loyer** selon le zonage, passé sous silence **les plafonds de ressources maxi** imposés aux locataires futurs.
- au 3^{ème} contact, **présentation féérique de la région**. Information du **prix du bien** en rassurant « **nous avons les prix les plus bas du marché** ». Et présentation du package (source de tranquillité) et des garanties. Prise en charge **des intérêts bancaires différés**. Et surtout **présentation du notaire (homme de loi)** comme **gage de l'honnêteté de l'opération**.
- au 4^{ème} contact, « **cimenter la vente et écourter le risque de résiliation** ».

Tout cela n'est pas innocent et a un but : **caché, taire, masquer** des informations (pourtant obligatoires), permettant au client de se **renseigner, réfléchir, découvrir**, augmentant ainsi le risque d'une résiliation.

Et ce risque est important.

Un dossier de réservation est signé mais ce n'est pas une vente. L'acte de vente, c'est l'acte notarié que le notaire va établir et faire signer au client. Alors pourquoi ne pas l'écrire dans la foulée ? Parce que ce n'est pas possible :

- le terrain n'est pas encore acheté, payé et enregistré au bureau des hypothèques ;
- le descriptif de division (plan d'occupation des sols, voirie, situation des bâtiments et logements) n'est pas réalisé et déposé au bureau des hypothèques ;
- la déclaration d'ouverture de chantier n'est pas déposée
- etc.

Pour faire tout ce travail, Finaxiome et le notaire ont besoin de temps (au moins quelques mois). De la réservation à l'acte notarié, c'est un délai risqué pour ces acteurs, pendant lequel le client n'est plus sous contrôle. D'autant que dès l'acte notarié, le notaire va appeler les fonds.

Revenons un instant sur le 4^{ème} **contact vendeur** et cette phrase de la méthode : « **écourter le risque de résiliation** ». Et faisons-le à partir de quelques données réelles émaillant nos dossiers :

Analyse du délai pendant lequel court le risque de résiliation					
Résidence					
		temps du risque	Signature de la réservation	Date à laquelle le notaire groupe les VEFA	signature de la procuration
		Réservation/ VEFA		après la réservation	notariée après la réservation
Noémie	Mr G.M	11 mois	Le 19.6.2008	Le 4.5.2009	Le 9.10.2008
Alicia	Melle P.R	9 mois	Le 8.05.2008	Le 26.2.2009	Le 18.7.2008
Valentine	Mr P.D	10 mois	Le 3.5.2008	Le 31.3.2009	Le 7.7.2008
Célia	Mme C.B	11 mois	Le 8.3.2007	Le 7.2.2008	Le 24.4.2007
Claudie	Mr E.S	7 mois	Le 19.3.2007	Oct 2007	Le 8.6.2007
Maud	Mr M.S	11 mois	Le 15.11.2006	Oct 2007	Le 5.1.2007

Ce tableau montre (à partir d'exemples réels sur 6 résidences) que « **le temps risqué** » ou un client est livré à lui-même, pourrait apprendre et découvrir ce que le vendeur lui a caché (sur ordre de Finaxiome/Fiventis de par la méthode commerciale), **gravite autour de 10 mois**.

En effet le commercial a fini son travail et le dossier est signé, dans les mains de Finaxiome et du notaire. Donc le client, son temps, ses activités **ne sont plus sous contrôle**, durant cette longue période. Si un client résiliait, revenant sur sa décision soit pour les griefs invoqués, soit pour une raison simple (perte d'emploi, maladie, décès, etc.), quel serait le recours de Finaxiome et du notaire ? « **Aller en justice pour forcer la vente ?** » **Long et risqué !** D'autant que le client bloquerait la sortie des fonds, et qu'un avocat adverse ou un magistrat pourrait être surpris de ce qu'il découvrirait.

Rappelez-vous : trop tard c'est quand les fonds sont versés et arrivent à Finaxiome et au notaire.

Vont-ils y penser et y pallier ? OUI ! Par **la mise en place de la procuration notariée**.

Aparté : ce « temps où ~~cœur-court~~ le risque », associé à « ces dates de réalisations des VEFA », seront corrélés à d'autres éléments de nos études (dates d'achat de terrain, de descriptif de division, de déclaration d'ouverture de chantier,...). Comment ne pas penser que le délai de livraison du bien annoncé et vendu n'est autre que totalement fictif et mensonger ? Mais cela, lors d'un prochain chapitre.

LA PROCURATION NOTARIEE (pourquoi et comment)

Au travers des « **jugements au civil (TGI)** » que nous avons réunis, et d'après notre avocat, lorsque ce sujet est abordé, Finaxiome répond que la procuration notariée n'est « **qu'un jalon établi et fixé** » en vue de rétribuer le vendeur. Soit !

Revenons un instant sur le rôle du vendeur ! Il a un statut d'indépendant (c'est souvent un chômeur créant son emploi en entreprise individuelle et qui va facturer sa prestation pour gagner sa vie). Il assume la totalité de ses frais (déplacements, essence, repas, téléphone et autres). Il ne récupère ses dépenses et un revenu qu'à partir « **du commissionnement de la vente prévu par Finaxiome** ». Il y a donc « **urgence** » à être payer. Si le commercial veut « **gagner beaucoup d'argent** », à lui de « **vendre comme il veut, quand il veut et à qui il veut** » (discours du formateur Fiventis).

Aparté : nous avons dans nos rangs, l'exemple d'une jeune femme (au chômage), qui devient « **vendeuse Fiventis** », et « **va vendre un appartement à sa propre mère** ». Opération qui tourne à la catastrophe, mais heureusement ces gens sauront préserver soutiens et liens familiaux.

Donc le vendeur, sollicité à nouveau, accompagne son client chez un notaire, défend sa vente et la procuration et « **cimente** » le tout en invitant son client au restaurant. Ainsi dès le lendemain (au plus tôt) il peut facturer et recevoir sa rémunération.

Regardons cela maintenant du côté de l'arnaqueur !

Peut-on rémunérer le vendeur à partir d'un autre jalon ? Bien sûr : le dossier de réservation ! Le commercial a fini son travail. Le client, qui a signé, ignore les finesses juridiques entre dossier de réservation et acte notarié. De plus la durée d'un commercial, chez Finaxiome/Fiventis, n'est que de 2 à 5 mois. Comment le retrouver ?

Et nous avons identifié ci-dessus qu'il existe une période risquée de résiliation, non négligeable. Si résiliation il y a, comment fait-on pour récupérer une commission versée qui n'a plus lieu d'être ? Aller en justice contre le vendeur ? A nouveau, **le risque de focaliser sur une entreprise et ses méthodes**.

Bref, des risques, des questions sans réponses et sans solutions simples.

Alors puisque le client ne peut être maintenu sous contrôle : le mieux est de prendre le contrôle.

Qu'est-ce qu'une procuration notariée ?

La procuration que l'acquéreur va signer est **un acte officiel donnant pouvoir** au notaire « **d'acquérir en état futur d'achèvement** » pour lui et en son nom, le bien spécifié au dossier de réservation.

La vente officielle n'étant réelle qu'à la VEFA, sans le comprendre véritablement, le client vient de transférer au notaire sa faculté de décision.

Associé au « **mandat** » que le client a signé, autorisant le notaire à appeler les fonds auprès de la banque en ses lieux et places, **le pouvoir de maintenir la vente coûte que coûte et d'aller chercher les fonds coûte que coûte est pris par le notaire et ses Clercs.**

Le risque de résiliation gravitant autour de 10 mois (cf. tableau ci-dessus) **vient d'être ramené autour de 2 mois.**

Comment est-elle rédigée et que spécifie-t-elle ?

1 Le choix du notaire « par procuration ».

Ce choix n'est pas du fait du client. C'est Finaxiome et/ou la SCP Lefèvre/Bourlon qui fait ce choix et le client le découvre au rendez-vous. Ici nous relatons un fait et il n'est pas dans notre intention de faire une interprétation polémique et/ou jeter l'opprobre sur une profession et ses représentants.

2- La rédaction.

- Chaque acte démarre par : Me ... a reçu le présent acte authentique contenant procuration. A la requête du client...

En clair : a reçu de Me Lefèvre la ci procuration demandée par un client (client qui ignore que cela existe et continue à faire confiance à ce que lui en a dit le vendeur). Donc c'est bien le notaire qui rédige.

A la requête d'un client ? Où est sa demande ? Là déjà, manipulation du notaire alors que « **la procuration** » fait « **partie intégrante du mode opératoire** » du projet et sera rédigée et signée dans un délai court.

- « Le mandant (le client) constitue pour son mandataire spéciale **tous collaborateurs de Me P. Lefèvre**, avec faculté **d'agir ensemble ou séparément** ».

Ensemble c'est : si le client a résilié et que le notaire l'a récupéré ;

Séparément c'est : le client maintient sa résiliation et le notaire valide seul la vente, procède aux appels de fonds que la banque ne peut refuser de faire (grâce au mandat). Le client fera face aux exigences de la banque à travers les conditions du prêt.

- Puis vient le lot acheté, son prix, les appels de fonds et leur pourcentage selon l'avancement des travaux.

- Et vient ensuite une série « **de charges et obligations** » à charge du mandataire (donc le notaire), sans grand intérêt sauf 2 lignes :

- la 1^{ère} fait référence à la date de livraison et là, **le notaire confirme la date vendue à la réservation** (condition importante et fondamentale de l'opération) ;

- la 2^{ème} précise que « **le mandataire (donc le notaire) s'engage à faire toutes déclarations en vue d'obtenir des allègements fiscaux prévus par la loi** ».

La défiscalisation, motivation principale de l'opération (source vendeur) est réduite à une phrase.

La défiscalisation, base sur laquelle Finaxiome réalise tous ses programmes, est réduite par le notaire à une phrase d'un document.

La défiscalisation (ses obligations, ses contraintes, son fonctionnement) est réduite par le notaire à une phrase d'un acte officiel.

La désinformation pratiquée tout au long des rendez-vous vendeurs, propre à altérer et fausser la compréhension du client, est traduite par le notaire homme de loi dans une et une seule phrase.

Car dans la pratique, le vendeur a fait signer la réservation au client, et l'a retourné à Finaxiome/Fiventis, qui la transmet au notaire.

Dès lors le notaire (ou le Clerc) étudie le dossier et rédige une procuration aux normes du client, l'adresse à un notaire de son choix (qui va assurer le rendez-vous et la signature du client). Et ce travail s'effectue dans ce délai de 2 à 3 mois (cf. nos tableaux ci-dessus) entre la signature de la réservation et la signature de la procuration. Cela avec non seulement le travail à faire mais aussi la gestion des agendas.

Délai qui écourte le risque de résiliation, en sachant que toutes les incohérences, les mensonges et autres du dossier de réservation ne provoqueront aucune réaction de l'étude notariale.

Le code de la consommation définit comme « **trompeuse** », la pratique commerciale **qui omet, dissimule, ou fournit de façon inintelligible, ambigu ou à contretemps**, une information substantielle ou lorsqu'elle n'indique pas sa véritable intention commerciale dès lors que celle-ci ne ressort pas déjà du contexte.

La loi ROYER du 27.12.73 (reconduite par la loi du 3.01.2008) dit :

« *Le délit de pratique commerciale trompeuse ne nécessite pas de **faute intentionnelle**, il suffit que l'auteur n'ait pas vérifié **la véracité du message avant de le diffuser*** ». Ce qui conduit la loi à dire : « **la tromperie est un délit intentionnel** ».

N'oublions pas que c'est dès le **R1** (2^{ème} contact avec le client), le vendeur fait sa démonstration mensongère de **la loi de défiscalisation**, dans le but de déterminer l'intérêt du client et enchaîner vers **son étude personnalisée**.

Voyons ce que le notaire, garant de la probité de l'opération, couvre et cautionne à travers un élément dont on parle depuis le départ : **le dossier de réservation**.

LE DOSSIER DE RESERVATION

RAPPEL :

- Nous ne savons pas comment et par qui il est fait ;
- C'est au **R2** (3^{ème} contact avec le client) que le vendeur arrive avec le dossier.

Le mode vendeur :

- il arrive et crée l'ambiance ;
- il rappelle les objectifs définis au R1 ;
- il présente, au R2, la réponse/solution (son/ses dossiers) qu'il a amenée.

Ce rendez-vous dure 3 heures en moyenne. Il y a donc un vrai travail de commercial qui argumente, tente de convaincre jusqu'à obtenir la/les signatures du client.

A ce stade, **le contrat de réservation est secondaire** car il n'est que **la résultante de tout ce travail argumentaire** du vendeur. Et pour ce faire de quoi dispose le vendeur ?

1°- un dossier de présentation du projet.

Ce dossier commence par une large présentation de la région ou s'implantera le projet. Il vante la région, ses charmes et attraits, les communes, les écoles, ses moyens sportifs, son dynamisme économique et son emploi, etc. Est-ce vrai ?? Tout cela sur 8 pages !

Puis vient sur 4 pages, le descriptif technique en termes de « sécurité, confort, aménagement et équipements intérieurs » du bien.

Puis 1 page se consacre aux garanties de fabrication et introduit : **Me LEFEVRE, notaire de l'affaire** page (13/14).

La page 14 est l'attestation de prise en charge des frais, par Finaxiome, que le vendeur paraphera.

Puis non paginé :

- une attestation conjointe Finaxiome/Pierre & locatif sur le coût du mandat de gestion (12.2% des loyers) et garanties (carence locative et autres) intégrées au mandat. Cette attestation est intéressante car, pour la 1^{ère} fois, y est écrit **le montant du loyer retenu et proposé**.
- Vient le descriptif de la résidence (perspective, implantation, voiries, espaces verts, plan du bâtiment, plan du lot retenu) et naturellement c'est un projet sur ordinateur.
- Puis « **la fiche récapitulative du lot** », (type, étage, superficie, montant du lot et parking, loyer du logement et parking, rappel à Me Lefèvre, et date de livraison).
- Enfin, l'attestation des frais pris en charge par Finaxiome dont le coût de la procuration.

2°- un dossier dit « projection financière ».

Ce document est une simulation financière paramétrée sur 9 ans de défiscalisation, des événements financiers générés par l'opération en fonction de la loi de défiscalisation retenue.

Aparté : il ne nous appartient pas de juger ces chiffres, mais il nous faut relater que pas un acquéreur, pas un professionnel local, n'ont pu louer à ce chiffre, n'ont pu revendre au prix stipulé.

Ce dossier résolument « optimiste et favorable », base essentielle de l'argument vendeur sur lequel il va convaincre son client, contient une clause en bas de page : « simulation non contractuelle ».

3°- le contrat préliminaire de réservation.

Matériellement c'est une feuille double, donc 4 pages imprimées. La 1^{ère} est sans intérêt. La 2^{ème} et 3^{ème} reprennent les coordonnées du client et les caractéristiques du bien, jusqu'à l'apposition des paraphes (clients et vendeur) en bas de page. La 4^{ème} est un rappel aux codes de la construction, au démarchage à domicile et code de la consommation, et se termine en bas de page par « **un bon de rétractation** ».

L'escroquerie, engagée par le vendeur (selon la méthode définie par Finaxiome), se continue par le notaire à travers « **la prise de contrôle du client** » que représente « **la procuration notariée** ». Est-il possible d'établir « une procuration plus vraie », respectant les règles ? Certainement ! Mais dans ce cas, elle attirerait plus l'attention et la réserve du client et ne serait plus homogène aux déclarations et méthodes du vendeur. Le notaire doit sa probité à ses clients. Et là il en a 2 clients : Finaxiome et l'acquéreur du bien. **Fait-il un choix ? Et quel est son intérêt ?**

L'INTERET DU NOTAIRE

Le notaire a 2 clients dans cette affaire.

1°- Finaxiome : Ils construisent des résidences, assurent la promotion et la vente des lots et donc apportent un volume d'affaires à un notaire (réalisation des VEFA). Finaxiome est donc « **le créateur et le fournisseur de business** ». Tant que Finaxiome travaille, la source de clients ne se tarie pas pour l'étude notariale.

2°- L'acquéreur : il achète un lot, paiera ses frais de notaire lors de la VEFA, puis disparaît. Il n'est « **qu'un passage ponctuel** » dans l'activité de l'étude notariale.

Nos études (à partir des états hypothécaires) nous ont amenés à constater que l'activité de l'étude notariale ne se limitait pas à l'établissement des actes notariés.

La représentativité de l'étude à travers l'acte notarié :

- la SCCV (filiale Finaxiome) est représentée par « **un clerc de notaire** » en fonction **d'un pouvoir** qui lui est conféré par une assemblée générale ordinaire de Finaxiome ;
- la banque prêteuse est représentée par « **un clerc de notaire** » en fonction **d'un pouvoir** qui lui est conféré par la banque ;
- le client peut ou pourrait être représenté par « **un clerc de notaire** » en fonction de **la procuration** qu'il a signée.

La VEFA prévoit ces 3 signatures, celle de Me Lefèvre et celle du client, dès l'envoi de l'acte, soit 30 jours avant date de l'acte, respectant « **le délai de réflexion** » alloué par la loi. Ce respect semble bien dérisoire puisque tout est mis en place pour se passer du client, le cas échéant.

Est-ce une prestation rémunérée ?

L'acquisition du terrain à construire :

Page 5, chapitre « effet relatif », de la VEFA, il est précisé que Me Lefèvre a rédigé « **l'acte d'achat du terrain** », puis l'a adressé au notaire local (représentant le vendeur du terrain). Élément confirmé page 42, chapitre « origine de propriété ».

Nos annexes 7 et 11 montrent que de 2003 à 2010, le notaire a procédé à l'acquisition de 83 terrains sur 88, représentant un achat de près de 31 millions d'€.

Nous ignorons le commissionnement du notaire et la répartition entre notaires.

Le descriptif de division :

Le descriptif de division est un « **document officiel obligatoire** » pouvant être établi par un **géomètre**, un **huissier** ou un **notaire**. Il est réglementé par *l'article 71 du décret du 14 octobre 1955*.

C'est un document technique qui détermine et décrit les lots de copropriétés (surface habitable/appartement, parking, garage, partie commune affectées à chaque propriétaire) d'un immeuble et/ou d'une résidence. La SCP Lefèvre/Bourlon réalise la quasi-totalité des actes des 88 résidences (cf. annexes 7 et 11). Nous ignorons le coût de cette prestation. Mais certains états hypothécaires font référence d'une somme de 10 000 € sur l'acte.

Le règlement de copropriété :

Comme ci-dessus, l'étude notariale les rédige toutes. Et nous ignorons le coût de cette prestation.

La procuration notariée :

Rappel : Finaxiome (cf. attestation) prend en charge le coût de cette prestation. Donc coût il y a.

Nos données montrent que plus de 90% des gens ont signé une procuration. Cependant ils ne sont pas assez étoffés et représentatifs pour établir « un bilan quantitatif des procurations ».

Notre annexe 8 montrent que 5070 lots ont été créés et que 4877 lots ont fait l'objet d'une acquisition. Combien ont subi « la procuration » et pour quel coût ?

L'acte authentique notarié (VEFA) :

C'est le contrat de vente officialisé par le notaire, qui, déposé aux bureaux des hypothèques, affecte officiellement la propriété du bien à l'acquéreur. Comme démontré ci-dessus, Me Lefèvre va en rédiger 4877 avec un coût moyen de l'acte, de 3 000 € environ. Le montant exact est stipulé dans l'acte.

De l'acte notarié, nous ne rajoutons rien et l'associerons à nos explications futures de faits précis.

Dans son livre « **RUINEZ** », **Erwan SEZNEC** fait apparaître la notion de « **conflit d'intérêt** ».

Ainsi, lorsqu'un notaire, disposant d'autant d'activités rémunérées lié à un promoteur, ne peut assurer la même probité face à son 2^{ème} client qu'est l'acquéreur.

Le conflit d'intérêt nous paraît très difficile à démontrer, car si bien sûr il est sous-jacent de la réflexion, rien n'empêche un notaire de travailler correctement et honnêtement. Et ainsi de développer ses activités, son chiffre d'affaires et ses émoluments. Et **ils sont certainement nombreux** dans ce cas.

Homme de loi, le notaire doit veiller au respect des lois interférant dans un programme de construction, telles :

- le code de la construction ;
- la loi de défiscalisation et ses règles ;
- le code de la consommation ;
- le code fiscal.

Et bien sûr, à l'intérieur de cela, de multiples règles s'appliquent, telles :

- le descriptif technique de la construction et le coût de fabrication (permet de définir le standing de la construction, mais également les conditions de la défiscalisation) ;
- le prix de vente (associé au « zonage », maintient la condition **de prix marché local** et ainsi les **objectifs de la loi de défiscalisation**, mais aussi l'intérêt de l'acquéreur de revendre).
- Le délai de livraison (condition sine qua non de la défiscalisation dont la loi précise qu'une construction doit être achevée et livrée au terme de la 2^{ème} année suivant le dépôt du permis de construire soit pour un PC déposé le 2 avril 2006, la livraison doit être le 31.12.2007, au plus tard).

Tous ces éléments sont dans l'acte notarié (acte et/ou annexe) parce qu'ils doivent apparaître pour préserver une pseudo légalité du document et de l'intégrité du notaire. Tous ces éléments, soit par leur rédaction, soit par leur complémentarité d'informations importantes, contribuent à duper l'acquéreur.

Ex : Dans la VEFA, le notaire aborde la défiscalisation ainsi :

- **tête de chapitre « dispositif Robien/Borloo/Scellier » ;**
- puis il décrit ces lois et donne le taux d'amortissement affecté au bien, selon la loi ;
- puis il parle des plafonds de loyers et plafonds de ressources comme obligation, mais omet d'en donner les valeurs.

Des écrits génériques et incomplets que l'on trouve sur internet. Cela a un but que nous verrons au chapitre suivant : **les reports de date de livraison.**

Les reports de date de livraison

Avant d'aborder ce sujet dans le détail, il nous faut revenir sur 2 thèmes :

1° - le risque identifié, nécessitant le contrôle du client et la procuration qui s'en est suivie ;

2° - la méthode de rédaction de la VEFA, abordée ci-dessus.

Pourquoi ? Parce que le notaire doit faire parvenir au client, **le projet de VEFA** qu'il signera après en avoir pris connaissance, dans un délai qui respecte **les 30 jours de réflexion** fixé par la loi.

Si la VEFA apportait des précisions (ex : la loi qui s'applique, le montant du loyer qui s'applique, le plafond de ressources du locataire futur, et donc par voie de conséquence le prix du marché local du bien), combien de clients diraient : **attendez, ce n'est pas ce que vous m'avez vendu !** Et combien de clients remettraient en cause leur achat, quitte à **aller en justice** et faire **bloquer la procédure** par leur avocat ?

Donc le risque est réactivé durant 4 à 5 semaines avant la date officielle de la VEFA.

Risque car le notaire n'a pas encore procédé aux appels de fonds, donc **l'argent n'est pas là**.

Risque car le notaire s'apprête à appeler les fonds, donc **l'argent va rentrer**. En quelle quantité ?

L'argent qui rentre (court terme : 4 semaines), c'est :

- pour le notaire, le respect de ses prévisions budgétaires et financières et les rémunérations de sa SCP ;
- pour Finaxiome, le respect de ses prévisions budgétaires et financières, la continuité de sa stratégie (ici, de fuite en avant).

Dans le rapport établi par le cabinet « **Price Waterhouse** », les dirigeants de Finaxiome ont reconnu avoir des problèmes financiers dès 2006. Notamment liés à la chute des ventes (donc constat dès 2005). Quelles mesures sont prises ? Nous l'ignorons. Se recycler dans le logement social ? Non. Dans le logement HLM (dernière strate du logement social) peut-être. Mais le donneur d'ordres n'est plus le même et l'autonomie décisionnelle de Finaxiome dans ce cas est réduite à néant. Pour le notaire également, le business devient néant.

Donc le notaire envoie (en A/R) le projet de VEFA et le règlement de copropriété, avec une lettre d'accompagnement qui, à priori, devrait être anodine. **Eh bien non !**

Dans ce courrier le notaire aborde 3 informations de taille pour le client.

1°- il rappelle qu'il est en mesure de valider la vente, à partir de la procuration signée. **Chantage ? Gestion du risque ?**

2°- il se désengage des appels de fonds (sauf le 1^{er} appel) au profit de Finaxiome. Nous exposerons les raisons de ce renoncement plus tard.

3°- il informe le client que le délai de livraison est repoussé de 1 à 2 trimestres (soit 3 à 6 mois) par rapport au délai initial.

Reprise de contact, après que le client a passé plusieurs mois sans la moindre nouvelle depuis la procuration.

La lettre d'envoi d'actes devient donc la 1^{ère} source et la seule du « report de date de livraison ».

Nos études ont conduit aux évidences ci-dessous.

Les délais de livraison :

Le délai de livraison est essentiel et primordial dans un programme d'investissement. Il va conditionner pour une part très importante, l'équilibre de l'opération.

Rappelons que les investissements concernés par notre affaire sont destinés à défiscaliser pour les acquéreurs.

Malheureusement, nous avons dû assister à une manipulation exponentielle de ces dates, de manière continue, sur toutes les résidences que nous avons analysées et nous pouvons affirmer que les délais annoncés ont été fictifs.

A 4 reprises, le délai de livraison est notifié aux acquéreurs dans l'ordre suivant : lors du dossier de réservation, lors de la procuration, lors de la lettre d'envoi d'acte, et enfin, lors de l'établissement de la VEFA.

Entre le délai annoncé sur le dossier de réservation (document sur lequel le notaire s'appuie pour rédiger les documents officiels) destinés aux acquéreurs, celui annoncé sur la lettre d'envoi d'acte, celui annoncé sur la procuration et enfin celui annoncé sur la VEFA, nous avons observé de **2 à 7 dates différentes et ce, pour une même résidence !**

De manière structurellement répétitive, dans la lettre d'envoi d'acte aux acquéreurs, le notaire va reporter le délai de livraison prévu initialement sur le dossier de réservation, en justifiant le report par la mention « **raisons administratives** ».

« Raisons administratives » Mais de quoi s'agit-il ? Nous avons cherché quelles raisons administratives et/ou techniques auraient pu correspondre à cette appellation générique, mais en vain !

Nous avons trouvé juste 2 exemples de permis de construire modifiés, pour les résidences Colline et Noémie, mais relatif à une modification de couleur d'huissieries pour Colline et sans aucun motif pour Noémie (source : VEFA). Ce motif est-il réel et sérieux pour reporter la date de livraison d'autant ?

Il faut savoir qu'à chaque fois que le notaire indique une nouvelle date de livraison dans un document (Est-ce sur information de Finaxiome ? Nous ne le savons pas), **à aucun moment, il ne va prévenir les anciens acquéreurs de la résidence concernée.**

Est-ce normal, pour un homme de loi et donc de droit, de taire ces retards aussi importants ? Dans le travail quotidien du notaire et des clercs, est-il concevable que le notaire ne se pose pas de question de fond devant ce feu d'artifice de dates multiples pour une même résidence ? Y a-t-il un intérêt économique ?

En sus du nombre de dates différentes dans les documents officiels, nous avons observé également **maintes incohérences** entre elles. A titre d'exemples :

Sur **la résidence ALICIA**, le 30 décembre 2008, les envois de projet d'actes annoncent un délai de livraison au 2° trimestre 2010 ; le 12 janvier 2009, soit 12 jours après, le délai passe au 3° trimestre 2010 ; pourquoi le 26 février 2009, les VEFAS (documents finaux des ventes), font état de la livraison au 4° trimestre 2009 ? 3 trimestres de gagnés en 14 jours ? A noter qu'une VEFA de Mr. Gaël K, du 16 décembre 2009, est rédigée avec un délai au 1° trimestre 2010...

Sur **la résidence COLLINE**, le 19/05/2008, la VEFA de Monsieur B annonce la livraison au 1° trimestre 2009 ; Le 16/07/2008, soit 2 mois plus tard, la VEFA de Monsieur SOMON H donne un délai au 4° trimestre 2008 !

Sur **la résidence FAUSTINE**, le 04/01/2008, 4 VEFAS sont réalisées, 3 avec la date du 3 trimestre 2008 et la quatrième avec la date du 1° trimestre 2009 !

Sur **la résidence MARGOT**, le 29/01/2008, 3 VEFA dont 2 au 3° trimestre 2009 et la troisième au 1° trimestre 2009 !

Sur **la résidence NOEMIE**, le 22/12/2009, la VEFA de Mr. Samuel est au 2° trimestre 2010 ; Le 27/12/2009, soit 5 jours plus tard, la VEFA de Monsieur Éric F est au 3° trimestre 2010 ; Et le 28/12/2009, soit le lendemain, la VEFA de Lise LB est au 1° trimestre 2010, soit 2 trimestres de moins ! **En seulement 6 jours, le notaire annonce 3 dates différentes de livraison et non cohérentes!!**

Sur **la résidence ROMANE**, le 27/02/2007, sur 6 VEFA réalisées, 4 donnent un délai au 2° trimestre 2007 et 2 au 3° trimestre 2007 ; Une VEFA du 22/03/2007, soit à peine un mois plus tard, allonge la livraison de 2 trimestres, soit le 1° trimestre 2008. Le 11/05/2007, une VEFA est rédigée avec un délai d'un trimestre supplémentaire à nouveau, soit le 2° trimestre 2008. **En 2 mois et demi, 4 délais de livraison différente sont annoncés par le notaire !!**

Sur **la résidence VALENTINE**, le 31/03/2009, une VEFA est rédigée avec une livraison prévue au 1° trimestre 2010, une autre au 2° trimestre 2010 !

Les cas évoqués ci-dessus ne sont que des exemples et donc, sont non exhaustifs. Comment ne pas observer que les dates de livraison notifiées aux acquéreurs sont fictives, à minima fantaisistes, et ce, quelle que soit la période observée.

Nos analyses montrent que, pour une même résidence, entre la première date annoncée et la dernière (16 résidences analysées), il se passe entre **2 et 9 trimestres, soit 6 à 27 mois !**

Il est très important de prendre conscience de cette amplitude de temps car elle va influencer, de manière catastrophique sur les acquéreurs.

Ceux-ci ont payé des intérêts intercalaires pendant toute cette période, ce qui a représenté des sommes colossales (ils ne sont censés pouvoir rentrer en amortissement qu'à la livraison de leur bien).

Leur bien n'étant pas livré, ils ne peuvent pas le mettre en location pendant la période et donc ne peuvent pas défiscaliser.

Rappelons que la défiscalisation était le seul objet de l'investissement des acquéreurs et que cela leur a bien été vendu de cette manière.

Auront-ils une chance d'équilibrer leur investissement ?

Il y a aussi d'autres conséquences à ces reports : entre le projet de défiscalisation (réservation) et la date à laquelle l'acquéreur peut prétendre à une défiscalisation **plusieurs changements ont pu intervenir** : départ à la retraite (et là, la défiscalisation devient moins intéressante),

changement de loi de défiscalisation, changement de situation familiale (divorce...), situation financière qui s'aggrave et sans parler de gestes plus graves !!

Les informations ci-dessus sont illustrées sur le tableau ci-après :

DELAIS DE LIVRAISON

Base : contrats de réservation+ lettres envoi d'actes+ procurations + VEFA

RESIDENCE	Nbre de dates différentes annoncées	1° DELAI ANNONCE	DERNIER DELAI ANNONCE	AMPLITUDE TEMPS (en trimestres)	Nbre acquéreurs pris en compte
ALICIA	6	2° trimestre 2009	3° trimestre 2010	5	15
AMANDINE	4	1° trimestre 2006	2° trimestre 2008	9	4
AUDREY	3	1° trimestre 2008	4° trimestre 2008	3	5
AURORE	3	3° trimestre 2008	2° trimestre 2009	3	5
CELIA	5	4° trimestre 2007	2° trimestre 2009	6	8
CLAUDIE	5	3° trimestre 2008	3° trimestre 2010	8	16
COLLINE	5	1° trimestre 2008	2° trimestre 2009	5	8
ELODIE	4	2° trimestre 2008	1° trimestre 2009	3	9
FAUSTINE	5	2° trimestre 2008	3° trimestre 2009	5	6
LAURE	7	3° trimestre 2007	2° trimestre 2009	7	23
MAUD	6	1° trimestre 2008	2° trimestre 2010	9	14
MARGOT	4	3° trimestre 2008	2° trimestre 2009	3	10
NOEMIE	4	1° trimestre 2010	4° trimestre 2010	3	26
ROMANE	5	2° trimestre 2007	1° trimestre 2009	7	11
SABINE	5	3° trimestre 2008	3° trimestre 2009	4	10
SARA	3	4° trimestre 2008	2° trimestre 2009	2	12
VALENTINE	3	4° trimestre	2° trimestre	2	14

		2009	2010		
--	--	------	------	--	--

Le notaire ne s'est pas privé de continuer les ventes (ventes tardives), avec établissement de tous les documents officiels (procuration et VEFA), avec de nouveaux délais de livraison, alors que, pour beaucoup de résidences, les chantiers étaient complètement arrêtés. Nous recherchons dans les différents jugements de tribunaux, les informations nous permettant de vérifier que le notaire a eu connaissance d'arrêts de chantiers, sans pour cela cesser d'établir des VEFA.

Notre seule information, dans l'immédiat, vient de la résidence Noémie, où sur 3 ventes tardives (VEFA-fin 2010), le notaire précise que le chantier est à l'arrêt depuis janvier 2010 et Finaxiome dit « **redémarrer le chantier au 4^{ème} trimestre 2010** » pour une livraison prévue

4^{ème} trimestre 2010. L'histoire montre que la résidence n'a jamais redémarré avec Finaxiome, malgré le fait que le notaire ait appelé **289 425 €** de fonds immédiats.

En conclusion, ce qui est mécaniquement certain :

- C'est que le délai vendu puis modifié à volonté, est fictif depuis l'origine et ne représente aucune valeur juridique d'engagement, pour Finaxiome et le notaire.
- C'est qu'après plusieurs mois de silence (après la procuration), c'est le notaire qui annonce le décalage du délai, alors qu'il n'a aucune responsabilité technique ou autre chez Finaxiome.
- C'est que la lettre d'envoi d'acte est déclenchée par un quota de clients suffisamment nombreux pour autofinancer une résidence et lancer les VEFA et appels de fonds.
- C'est que le notaire utilise cette lettre pour repositionner le délai initial fictif en un délai plus réaliste, à partir d'un prétexte fallacieux.
- C'est que dès la lettre décalant le délai, le notaire allonge la durée des intérêts intercalaires à charge de Finaxiome, sans que ceux-ci n'interviennent, alors qu'en difficulté financière depuis fin 2005. L'histoire était déjà écrite pour cet engagement.
- C'est que les variations de délais à travers les VEFA (normales ou tardives), n'ont pas mobilisé l'attention du notaire et des clercs.
- C'est que, dès que les VEFA (normales ou tardives) sont finalisées par le notaire, les appels de fonds peuvent être réalisés.
- C'est que toutes les VEFA (au moins quelques centaines) présentées ainsi par le notaire : « dispositif Robien, Borloo, Scellier » sont illégales puisqu'elles ne respectent pas la clause d'achèvement des travaux fixée par la loi (2^{ème} année après dépôt du permis de construire).

Nos écrits font apparaître « **un thème nouveau : l'appel de fonds** ».

Et avant de l'aborder, nous devons dire d'où il vient : c'est la fraction (%) du prix de vente qui est appelée selon l'avancement des travaux et jusqu'à la livraison du bien.

Et avant de l'aborder, voici « **le thème de base qu'est le prix de vente du bien** », qui est la source de base de cette escroquerie.

Le prix de vente du bien

Avant d'aborder la partie technique **du prix**, il faut se souvenir que le vendeur va argumenter et chercher à convaincre le prospect. Comment s'y prend-il et quel est son argumentaire ? A ce stade, il est nécessaire de laisser l'acquéreur s'exprimer et donner « son ressenti » à travers son témoignage.

En premier lieu le vendeur nous présente le projet, insiste sur l'environnement de la construction future, il vante une région en plein développement économique ou particulièrement touristique. Il nous informe que ce lieu a été défini et choisi en raison de plusieurs critères dont celui d'une très forte demande de location, qu'ils sont des professionnels et disposent de compétences nécessaires pour choisir les lieux rentables. Dans tous les cas cette présentation idyllique d'un lieu privilégié n'a qu'un but :

- Mettre de la distance entre le lieu de l'habitation principale et la future construction
- Faire en sorte que cette distance ne permette pas à l'acheteur de surveiller la construction ou de se rendre facilement sur les lieux.
- Annihiler les craintes éventuelles d'un acquéreur qui, pour la 1^{ère} fois, va se confronter au marché immobilier.

Puis il en arrive au prix du bien. Le vendeur commence par rappeler que Finaxiome n'emploie que des professionnels avertis, qu'ils nous assurent les prix le plus bas du marché comparant le montant de la location future à celui pratiqué sur notre secteur géographique, et mettant en avant le côté très raisonnable du coût, au regard de notre propriété principale

Dans son étude financière il insiste bien sur les points positifs :

- Résidence de grand standing ;
- Peu d'efforts financiers à fournir puisque les intérêts intercalaires seront complètement remboursés ;
- Versement d'un loyer substantiel ;
- Rien de mieux que d'investir dans la pierre pour faire fructifier nos quelques petites économies ;
- Profiter de l'abattement fiscal (sans en donner les règles, se basant sur l'étude financière en sa possession) ;
- Affichant la possibilité de revente si des difficultés financières apparaissent ;
- Certifiant et sécurisant ses arguments (et donc du projet), par la validation du notaire ;

Ces arguments rassurent le prospect, qui à ce moment précis, est plutôt tenté par ce qui lui est présenté. Bien sûr, avant de donner sa réponse il va se poser des questions, et c'est là que le travail du vendeur commence réellement et ce, jusqu'à la signature. Ensuite, le client va prendre des renseignements sur la société Finaxiome, au travers d'internet dont il ne maîtrise pas le contenu. Il est tellement persuadé qu'il va investir dans un endroit privilégié qu'il fait confiance et c'est là qu'il est piégé, car ce n'est que bien plus tard qu'il constatera avoir fait

l'acquisition d'un appartement de type HLM, dont les loyers et la revente seront loin des prix annoncés.

Bien évidemment, le vendeur nous informe du délai de rétractation obligatoire, néanmoins il insiste sur le fait qu'il est important de se positionner rapidement soit :

- Parce qu'une nouvelle loi est sur le point d'être votée et qu'elle risque d'être moins intéressante du point de vue défiscalisation,
- Parce que bientôt les prix ne seront plus garantis
- Parce que la demande est importante.
- Parce que la prochaine étape sera la signature chez un notaire de la procuration garantissant tous les avantages qu'il a énumérés.

L'acquéreur va être confronté à une réalité tout autre :

Après avoir signé la procuration, il passe plusieurs mois sans le moindre contact et sans information ;

Le notaire lui rappelle le projet par sa lettre d'envoi d'actes et signature de la VEFA, puis les appels de fonds.

Il découvre le décalage de la livraison.

Le remboursement des intérêts intercalaires s'arrête rapidement et le prospect se trouve dans une situation financière imprévue et très difficile à supporter.

Il découvre les difficultés du promoteur, se heurte à l'absence d'informations et au silence du promoteur et du notaire.

Il découvre le délai fluctuant de la livraison qui n'est absolument plus maîtrisé par le promoteur mais continue à générer des intérêts intercalaires, auxquels le promoteur ne répond plus.

Il va découvrir « l'arrêt du chantier » et ignore tout des garanties d'achèvement.

Il s'aperçoit des omissions faites lors de la vente et découvre alors les règles très encadrées de la défiscalisation dont il ne peut bénéficier, puisque que son logement n'est pas terminé. Pour certaines résidences (Alicia par exemple) il y a mélange et confusion. On écrit loi Borloo mais on affirme que la loi Scellier est passée, et que c'est elle qui s'appliquera. Plus tard, l'acheteur constatera que la loi Scellier ne concerne que quelques secteurs et pas du tout celui de la résidence.

Parfois la banque a usé de son droit à revendre et c'est là que le prospect a découvert le prix réel de son bien et la supercherie dont il avait été victime. Il est condamné à rembourser deux fois un bien dont il ne pourra tirer aucun profit, ni défiscalisation, ni loyer.

Rappel :

Comme déjà cité plus haut, l'état n'intervient pas sur le prix de vente et les raisons en ont été suffisamment explicitées. Il fait confiance aux professionnels, les jalons sont suffisants pour être reliés au prix de vente du marché local.

De plus, l'état entretient « **une saine émulation** » en permettant l'utilisation des corps de métiers, des entreprises et salariés locaux, garantissant une activité professionnelle régionale et locale.

Finaxiome et le notaire (les moyens) :

1° le notaire.

Nous avons démontré que le notaire procède à l'achat du terrain. Il possède donc les éléments liés à la localité avec les contacts, validant une étude et/ou pré-étude de marché. S'il ne la réalise pas lui-même, il communique les données et infos à Finaxiome.

2° Finaxiome.

Outre que Finaxiome dispose de toutes les informations de l'étude notariale, Finaxiome dispose des services de « **Pierre et locatif** », gestionnaire de biens, agent immobilier, etc. dont il inclut le service à l'intérieur du package qu'il a défini et qu'il vend. Bien que l'étendue de « **Pierre et locatif** » nous soit inconnue, nous savons (par leur métier) qu'ils ont accès à « **des bibliothèques d'infos et données** ».

Si le délai (1^{er} élément prépondérant de l'opération) n'est **qu'un subterfuge destiné à leurrer le client**, le temps de réunir suffisamment d'acquéreurs, le prix de vente est lui, **le corps de l'arnaque**, que Finaxiome et le notaire ont masqué durant des mois (jusqu'à la VEFA) par l'absence et/ou la manipulation d'informations claires, interdisant aux clients une appréciation réelle de leur bien et de leur opération.

Et comme le précise le code de la consommation :

Art.120.1 - une pratique commerciale est déloyale lorsqu'elle est contraire aux exigences de la diligence professionnelle et qu'elle altère, ou est susceptible d'altérer de manière substantielle, le comportement économique du consommateur normalement informé et raisonnablement attentif et avisé, à l'égard d'un bien ou d'un service.

Et ici, les 2 sont altérés : le bien (prix de vente), le service (délai).

Préambule :

Avant d'aborder notre travail, nous souhaitons apporter un résultat plus que significatif : sur tous nos dossiers, sur tous les gens qui nous ont approchés, sur toutes les agences immobilières que nous avons consultées (même Pierre et locatif ou leur remplaçant), aucun acquéreur n'a obtenu une estimation de son bien à hauteur du prix où il l'a acheté ; aucun acquéreur n'a pu revendre sans y perdre de l'argent de façon conséquente par la dérive du prix marché.

Si, au lancement d'une résidence, Finaxiome pouvait prétendre qu'il fabriquait du « **social de luxe** », depuis plusieurs années, il est avéré qu'ils n'ont fabriqué que du « social de bas niveau » et qu'ils ont constamment menti, avec le concours de Me Lefèvre.

Il serait tellement plus simple aujourd'hui, de prendre une résidence dans sa globalité et son entièreté, pour analyser ce qui s'est passé et les manquements aux règles. D'en déterminer l'ampleur et l'intérêt de cette escroquerie. Puis d'en chercher la corrélation avec d'autres résidences.

La richesse de nos données ne nous permet pas de le faire actuellement. Mais peut-être que l'analyse des pièces pénales que notre avocat nous a transférées, nous aidera lors d'une prochaine étude.

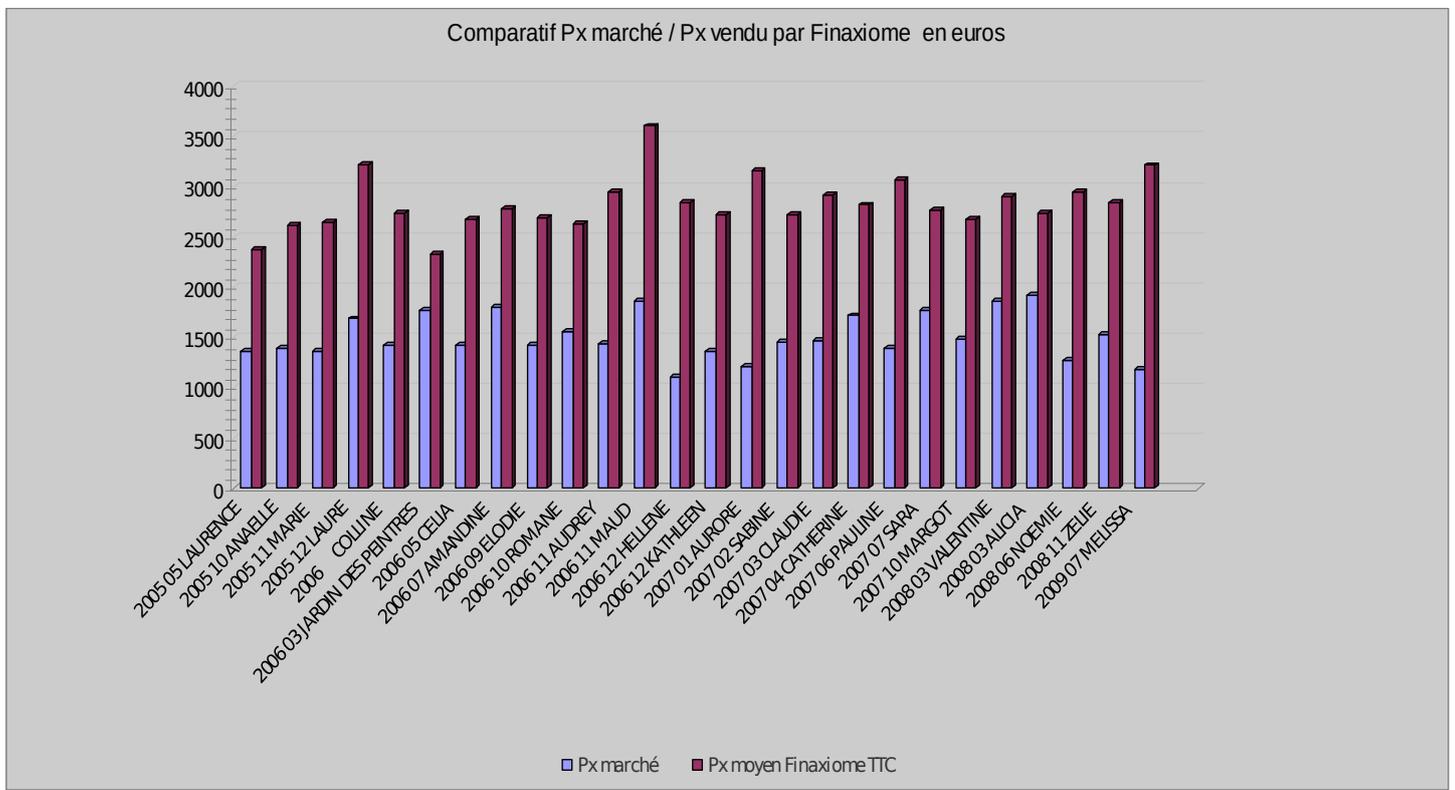
Le tribunal judiciaire d'Amiens disposant d'autres moyens que les nôtres, nous avons tout espoir d'y trouver les pièces pour confondre tant Finaxiome que Me Lefèvre.

Rappelons-nous la méthode commerciale : « nous avons les prix les plus bas du marché ». Authentifiée et vérifiée par le notaire et son étude.

Notre travail :

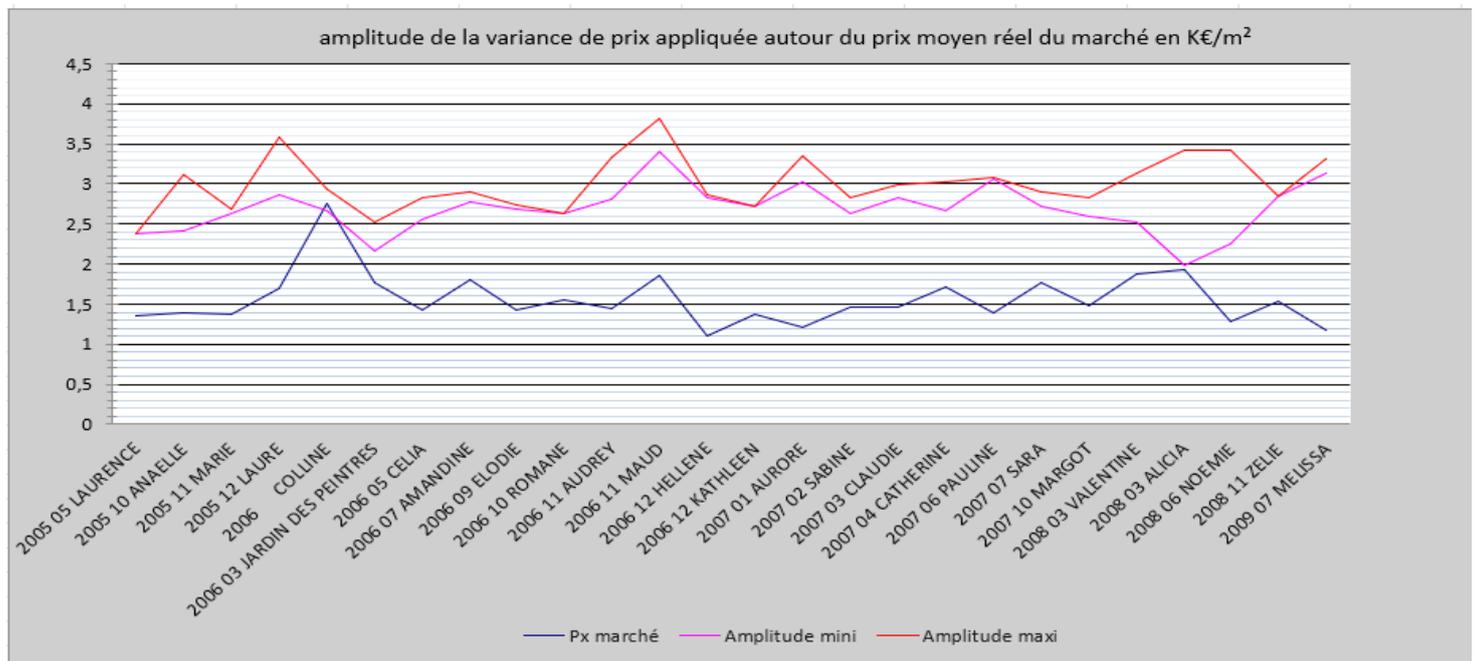
Sur la base de nos fichiers, nous avons reconstitué **26 résidences** pour lesquelles nos données étaient représentatives, pour un comparatif des prix. Pour être homothétique et impartial, nous avons travaillé sur une base au m². Nos résultats sont en **annexe 15.1, 15.2, 15.3**, des conclusions adressées au juge d'instruction.

Voici ce qu'il en ressort :



En travaillant sur une moyenne pondérée au m², nous avons quelque peu minoré la hausse pratiquée par Finaxiome, mais ce tableau montre que Finaxiome a multiplié le prix/marché de 1.75 fois (le minimum) à + de 3 fois, pour atteindre ses prix de vente des biens.

Cette vérité se traduit mieux si nous mesurons l'amplitude de cette dispersion et conduit au tableau ci-dessous :



Ceci est un constat qui ne prend consistance que si nous le rapprochons de l'activité réelle d'une résidence et d'un chantier.

Nous avons donc simulé un CA_u pour déterminer les impacts de ces dérives, à partir de 25 résidences (sur 26).

simulation d'un CA reconstitué et méthode										
Résidence	période de commercial.	Nbe lots à vendre et créés	1ère VEFA enregistrées dates	Nbres VEFA réalisées sur		total VEFA	total VEFA en % des lots	surface reconstituée VEFA	Px Finaxiome au m ² en €	CA simulé
	identifiée			1er mois	2ème mois					
	base RESA	source: états hypothécaires								
2005 05 LAURENCE	mai-08	36	févr-09	22	6	28	78%	1359,57	2 746,46	3 733 999
2005 10 ANAELLE	juil-06	52	janv-07	36		36	69%	1556,91	2 780,51	4 329 004
2005 11 MARIE	oct-05	70	août-07	29	4	33	47%	1530,54	2 623,98	4 016 106
2005 12 LAURE	nov-06	96	mai-07	57	13	70	73%	3646,02	2 956,65	10 780 005
2006 COLLINE	janv-07	39	oct-07	19		19	49%	885,65	3 171,48	2 808 832
2006 03 JARDIN/PEINTRES	mai-06	39	févr-08	27		27	69%	1260,41	2 746,46	3 461 677
2006 05 CELIA	mars-07	50	oct-07	24		24	48%	1413,67	2 927,79	4 138 916
2006 07 AMANDINE	avr-08	86	déc-07	47		47	55%	3016,93	2 648,39	7 990 007
2006 09 ELODIE	sept-06	77	juil-07	61	4	65	84%	3669,68	2 696,91	9 896 806
2006 10 ROMANE	déc-06	38	juil-07	19	4	23	61%	1296,97	2 846,25	3 691 501
2006 11 AUDREY	déc-06	59	janv-08	32	3	35	59%	1670,20	2 724,22	4 549 992
2006 11 MAUD	déc-05	83	mai-07	37	10	47	57%	2452,57	3 221,73	7 901 520
2006 12 HELLENE	mai-05	139	juil-06	43	49	92	66%	4610,12	2 384,75	10 993 984
2006 12 KATHLEEN	déc-05	256	déc-06	107	39	146	57%	13676,55	2 338,94	31 988 630
2007 01 AURORE	oct-07	42	mai-08	18		18	43%	1135,15	2 685,77	3 048 745
2007 02 SABINE	nov-05	69	août-06	48	3	51	74%	2440,86	2 653,57	6 476 993
2007 03 CLAUDIE	nov-06	47	oct-07	27	3	30	64%	1442,22	3 611,10	5 208 001
2007 04 CATHERINE	juil-09	60	mars-10	19	10	29	48%	1162,61	3 217,76	3 741 000
2007 06 PAULINE	juin-08	66	mai-09	29	6	35	53%	1403,55	2 949,45	4 139 701
2007 07 SARA	juin-07	33	févr-08	15	6	21	64%	1036,25	3 070,22	3 181 500
2007 10 MARGOT	déc-05	42	févr-07	26	2	28	67%	1821,40	2 628,75	4 788 005
2008 03 VALENTINE	févr-07	61	oct-07	28	4	32	52%	1900,52	2 729,55	5 187 552
2008 03 ALICIA	juil-07	34	mai-08	16	1	17	50%	958,82	2 455,62	2 354 501
2008 06 NOEMIE	mars-08	37	mars-09	22	1	23	62%	1068,67	2 904,14	3 103 556
2008 11 ZELIE	nov-08	54	juin-08	16	5	21	39%	1211,07	3 027,75	3 666 817

Bien sûr, ces chiffres ne sont pas les chiffres exacts. Mais la pondération que nous utilisons en fait des valeurs fiables de 10 à 15% maximum. Et rappelons que nous favorisons ici la position de Finaxiome.

Dans une escroquerie, ce qui est prépondérant c'est l'ampleur du gain que l'on en attend, ou qu'il génère. Ce qui fait la différence entre le professionnel sérieux et l'arnaqueur c'est le prix qu'il va pratiquer et les moyens qu'il utilise pour le masquer. Ainsi, tout ce que nous avons rapporté dans nos écrits, associés à « **un prix de vente raisonnable** » ne constituerait pas une arnaque.

Mais ne générerait pas non plus **les affres et déboires que les clients subissent**.

Or, nous entendons souvent que les méthodes sont habituelles à la profession. D'accord, mais pour combien de professionnels qui n'ont rien à cacher, par rapport à celui qui utilise le système pour en détourner la finalité : **le gain** ? Mais de cela, nulle approche.

Sur la base du tableau suivant, nous avons simulé un CA des 1ers appels de fonds au prorata des VEFA que nous avons retenues (cf. tableau ci-dessus) et des charges premières, pour déterminer un disponible HT permettant un démarrage des travaux. Puis le même calcul a été fait sur les prix marché. Ceci nous amène aux 2 dernières colonnes du tableau où nous pouvons constater l'écart du simple au double pratiqué par Finaxiome.

Ce qui confirme la dévaluation constatée par les agences immobilières, de 50% de la valeur du bien lors de sa revente.

Bien sûr cela est mathématiquement logique, mais « **raisonner en masse** » va permettre une corrélation avec les dépenses directes d'une résidence.

Simulation CA Finaxiome et utilisation :

Résidence	CA simulé sur la base % des VEFA réalisées	1er appel de fonds du notaire 35%	TVA sur appel de fonds 20%	solde HT disponible	émoluments du notaire Hors achat du terrain (répart.inconnue)			Solde dispo pour Finaxiome au prix Finaxiome	Solde dispo pour Finaxiome au prix marché
					descriptif de division	VEFA 3 000j	total		
2005 05 LAURENCE	3 733 999	1 306 900	261 380	1 045 520	10 000	84 000	94 000	951 520	423 723
2005 10 ANAELLE	4 329 004	1 515 151	303 030	1 212 121	10 000	108 000	118 000	1 094 121	487 949
2005 11 MARIE	4 016 106	1 405 637	281 127	1 124 510	10 000	99 000	109 000	1 015 510	478 115
2005 12 LAURE	10 780 005	3 773 002	754 600	3 018 401	10 000	210 000	220 000	2 798 401	1 505 297
2006 COLLINE	2 808 832	983 091	196 618	786 473	10 000	57 000	67 000	719 473	287 616
2006 03 JARDIN DES	3 461 677	1 211 587	242 317	969 269	10 000	81 000	91 000	878 269	533 661
2006 05 CELIA	4 138 916	1 448 620	289 724	1 158 896	10 000	72 000	82 000	1 076 896	480 073
2006 07 AMANDINE	7 990 007	2 796 503	559 301	2 237 202	10 000	141 000	151 000	2 086 202	1 369 533
2006 09 ELODIE	9 896 806	3 463 882	692 776	2 771 106	10 000	195 000	205 000	2 566 106	1 254 066
2006 10 ROMANE	3 691 501	1 292 025	258 405	1 033 620	10 000	69 000	79 000	954 620	487 516
2006 11 AUDREY	4 549 992	1 592 497	318 499	1 273 998	10 000	105 000	115 000	1 158 998	558 425
2006 11 MAUD	7 901 520	2 765 532	553 106	2 212 426	10 000	141 000	151 000	2 061 426	1 126 299
2006 12 HELLENE	10 993 984	3 847 894	769 579	3 078 315	10 000	276 000	286 000	2 792 315	1 146 825
2006 12 KATHLEEN	31 988 630	11 196 020	2 239 204	8 956 816	10 000	438 000	448 000	8 508 816	4 798 325
2007 01 AURORE	3 048 745	1 067 061	213 412	853 649	10 000	54 000	64 000	789 649	320 588
2007 02 SABINE	6 476 993	2 266 948	453 390	1 813 558	10 000	153 000	163 000	1 650 558	834 824
2007 03 CLAUDIE	5 208 001	1 822 800	364 560	1 458 240	10 000	90 000	100 000	1 358 240	493 618
2007 04 CATHERINE	3 741 000	1 309 350	261 870	1 047 480	10 000	87 000	97 000	950 480	462 913
2007 06 PAULINE	4 139 701	1 448 895	289 779	1 159 116	10 000	105 000	115 000	1 044 116	431 262
2007 07 SARA	3 181 500	1 113 525	222 705	890 820	10 000	63 000	73 000	817 820	440 563
2007 10 MARGOT	4 788 005	1 675 802	335 160	1 340 641	10 000	84 000	94 000	1 246 641	660 788
2008 03 VALENTINE	5 187 552	1 815 643	363 129	1 452 515	10 000	96 000	106 000	1 346 515	889 110
2008 03 ALICIA	2 354 501	824 075	164 815	659 260	10 000	51 000	61 000	598 260	457 147
2008 06 NOEMIE	3 103 556	1 086 245	217 249	868 996	10 000	69 000	79 000	789 996	304 010
2008 11 ZELIE	3 666 817	1 283 386	256 677	1 026 709	10 000	63 000	73 000	953 709	445 822
Totaux	155 177 349	54 312 072		43 449 658			3 241 000	40 208 658	20 678 068

Sur un CA potentiel de 155 M€ (rappel : au prorata des VEFA des 25 résidences, faites sur 2 mois), le notaire procède à un appel de fonds de 54.3 M€, puis acquitte la TVA pour avoir un appel HT de 43.4 M€. Viennent ses honoraires d'un montant estimé de 3.4 M€, laissant à Finaxiome un disponible HT de 40.2 M€. Les biens estimés au prix du marché local, ne laisseraient qu'un disponible HT de 20.6 M€, à Finaxiome.

Il sera certainement dit que ce raisonnement est faux, et c'est en partie vrai :

- faux, car ces résidences ne sont pas lancées aux mêmes dates et leur addition est arbitraire ;
- faux, car incomplet (basé sur les VEFA réalisées sur les 2 premiers mois), et sous évalue le CA de chaque résidence ;
- faux, car les honoraires du notaire sont incomplets et estimatifs ;
- faux, car notre raisonnement sur une base au m², lisse les amplitudes de prix pratiquées par Finaxiome et sous évalue quelque peu le CA.
-

Mais nos chiffres sont fiables de 5 à 20% près, et mettent en évidence la masse financière que représentent 25 résidences incomplètes au nombre de VEFA, rapportée à une escroquerie pratiquée sur 88 résidences de 2003 à 2010.

Raisonnement « en masse » et non « en indice », offre l'avantage d'identifier les masses financières en jeu, mais également de mesurer la capacité de Finaxiome à finir les résidences.

A quoi devait servir l'argent ?

Aperté : il ne nous appartient pas de dire ou juger ici ce qui a été fait de l'argent. Notre but est de mettre en évidence les charges affectées à chaque résidence selon l'état de nos connaissances.

simulation des coûts affectés aux résidences

Résidence	total VEFA en % des lots	total de trésorerie disponible	coût Achat de terrain	Prix de Revient Fabrication notaire payé			En euros résultat trésorerie	En % argent restant
				solde ht base prix marché	marge bénéficiaire 5%	PRF		
2005 05 LAURENCE	78%	951 520	434 000	423 723	21 186	402 537	114 982	28,56
2005 10 ANAELLE	69%	1 094 121	509 000	487 949	24 397	463 552	121 569	26,23
2005 11 MARIE	47%	1 015 510	267 000	478 115	23 906	454 209	294 300	64,79
2005 12 LAURE	73%	2 798 401	1 215 000	1 505 297	75 265	1 430 032	153 370	10,72
2006 COLLINE	49%	719 473	225 000	287 616	14 381	273 235	221 238	80,97
2006 03 JARDIN DES PE	69%	878 269	1 207 000	533 661	26 683	506 978	-835 709	-164,84
2006 05 CELIA	48%	1 076 896	216 000	480 073	24 004	456 070	404 827	88,76
2006 07 AMANDINE	55%	2 086 202	240 000	1 369 533	68 477	1 301 056	545 146	41,9
2006 09 ELODIE	84%	2 566 106	350 000	1 254 066	62 703	1 191 363	1 024 743	86,01
2006 10 ROMANE	61%	954 620	150 000	487 516	24 376	463 141	341 480	73,73
2006 11 AUDREY	59%	1 158 998	500 000	558 425	27 921	530 503	128 494	24,22
2006 11 MAUD	57%	2 061 426	957 000	1 126 299	56 315	1 069 984	34 442	3,22
2006 12 HELLENE	66%	2 792 315	183 000	1 146 825	57 341	1 089 484	1 519 831	139,5
2006 12 KATHLEEN	57%	8 508 816	255 000	4 798 325	239 916	4 558 408	3 695 408	81,07
2007 01 AURORE	43%	789 649	380 000	320 588	16 029	304 559	105 090	34,51
2007 02 SABINE	74%	1 650 558	366 000	834 824	41 741	793 082	491 476	61,97
2007 03 CLAUDIE	64%	1 358 240	460 000	493 618	24 681	468 937	429 303	91,55
2007 04 CATHERINE	48%	950 480	200 000	462 913	23 146	439 767	310 713	70,65
2007 06 PAULINE	53%	1 044 116	171 000	431 262	21 563	409 699	463 418	113,11
2007 07 SARA	64%	817 820	122 000	440 563	22 028	418 535	277 285	66,25
2007 10 MARGOT	67%	1 246 641	190 000	660 788	33 039	627 749	428 893	68,32
2008 03 VALENTINE	52%	1 346 515	160 000	889 110	44 455	844 654	341 860	40,47
2008 03 ALICIA	50%	598 260	150 000	457 147	22 857	434 290	13 971	3,22
2008 06 NOEMIE	62%	789 996	200 000	304 010	15 200	288 809	301 186	104,29
2008 11 ZELIE	39%	953 709	300 000	445 822	22 291	423 531	230 178	54,35
Totaux		40 208 658					11 157 493	

Dans ce tableau, nous avons considéré que :

- Le % des VEFA retenues est présent pour mesurer les chiffres retenus et en donner une indication ;
- La trésorerie disponible correspond au 1^{er} appel de fonds réalisé par le notaire ;
- Les honoraires du notaire (3.2 M€) sont déduits de la trésorerie et minorés du terrain et procuration;
- Les achats de terrains correspondent aux prix identifiés sur les états hypothécaires ;
- Le coût des terrains est imputé intégralement même si il n'y a pas la totalité des propriétaires ;

- Le prix de revient d'une résidence est estimé sur la base **d'appartements totalement finis**, alors que l'appel de fonds ne correspond **qu'aux fondations** ;
- Le prix de revient est estimé sur la base de « **logement social** », fabriqué à « **coût local** » ;
- Le résultat est la somme de la trésorerie dispo – terrain – le PRF ;
- Le pourcentage est le produit du résultat rapporté au PRF (hors terrain).
- Non inclus dans la trésorerie, les fonds censés être versés par Finaxiome à sa SCCV pour démarrer les travaux (cf. attestations versées par le notaire dans certaines VEFA).

Commentaires :

- **Comment se lit ce tableau, à partir de la résidence Laurence ?** Avec 78% des VEFA (donc des acquéreurs), le notaire procède à un 1^{er} appel de fonds (les fondations) de 951 520 €, permettant le paiement d'un terrain de 434 000 €, puis la réalisation intégrale des logements correspondant à 78% des acquéreurs. Le résultat qui en découle montre que Finaxiome disposait de la trésorerie nécessaire pour fabriquer des logements supplémentaires à hauteur de +28.56%, alors que manquent 22% des VEFA. Si cela avait été avéré, les 22% de propriétaires manquants auraient constitué une marge bénéficiaire intégrale pour Finaxiome.
Les appels de fonds suivants seront également des marges bénéficiaires.
- **La résidence « le jardin des peintres »** fait apparaître « **une marge négative** ». Les raisons en sont :
 - 1° la politique de prix appliquée à cette résidence a été la plus raisonnable (cf. graphique comparatif de prix) ;
 - 2° de ce fait, l'absence de 31% des acquéreurs se fait beaucoup plus sentir ;
 - 3° le coût du terrain est plus onéreux et pèse donc plus sur les 69% des propriétaires.
 Ainsi la marge négative apparaît plus importante qu'elle ne l'est en réalité.
- les résidences « **Colline, Célia, Elodie, Hellène, Kathleen, Claudine, Pauline, et Noémie** » dépassent les 80% de marges supplémentaires.
Ce qui veut dire qu'à ce stade d'appel de fonds (35%), Finaxiome avait déjà les moyens de fabriquer **deux résidences pour le prix d'une**. Ou tout au moins de doubler ses prix de revient pour aller vers une fabrication « **de luxe** » plus que « **du social** ».
- **les autres résidences** sont en très bonne voie pour suivre ce même chemin et résultat.

Les appels de fonds suivants seront des marges bénéficiaires. Cette phase (notre tableau en appui) montre la démesure des prix de vente appliquée par Finaxiome à chaque résidence.

Et la question qui se pose est : **comment une étude notariale chargée de trouver, négocier et acquérir un terrain dans une région, pour un promoteur, peut ignorer les données économiques locales (prix, coût de construction, loyers, etc.), quand il lui suffit d'ouvrir son catalogue (Perval des notaires) pour le savoir ?**

Alors que ces tableaux de chiffres montrent « **un enrichissement** » de Finaxiome par la SCCV, dès le démarrage d'une résidence et devraient augurer de « **lendemain qui chante** », peut-on penser que les manquements et fautes se sont arrêtés là ? **Non !**

Dans « **l'annexe 9 – vie des résidences** » de nos conclusions, nous avons retracé sur une échelle de temps, les étapes importantes au démarrage d'une résidence, que sont l'achat de terrain, le descriptif de division, la déclaration d'ouverture de chantier, la réalisation des premières VEFA par le notaire. L'analyse de ce tableau fait apparaître des incohérences de date, bien que nos sources proviennent des états hypothécaires enregistrés aux bureaux des hypothèques.

Ces incohérences peuvent avoir des effets financiers significatifs d'autant que notre « **annexe 10** » recense des appels de fonds anticipés. Ces informations ont été sorties de procédures civiles, engagées par notre avocat dans diverses juridictions dont un grand nombre de plaignants n'appartiennent pas à notre groupe.

Mais qu'est-ce qu'un appel de fonds anticipé ?

La loi oblige un constructeur à réaliser des travaux sur ses fonds propres et non ceux du propriétaire. A un certain stade des travaux, le constructeur peut demander au propriétaire, d'acquitter la part des travaux réalisés. Le constructeur justifie sa réalisation par « **un état d'avancement des travaux (y/c photo)** » et le propriétaire acquitte la part correspondante. **C'est l'appel de fonds.**

Le découpage des travaux et son barème de paiement est défini. Mais peut-on faire un appel de fonds lorsque qu'il n'y a pas de « **contrat de vente** » ? Non, et nous rappelons ici que **le contrat de vente c'est la VEFA**. Dans cette affaire, Finaxiome et le notaire ont fait le choix de grouper en nombre, les acquéreurs d'une résidence jusqu'à une date précise : **la date des VEFA réalisées en masse**. Et de procéder à ce moment au **1^{er} appel de fonds**, dégageant **une masse financière conséquente** (cf. nos tableaux ci-dessus). Cet appel de fonds doit être demandé après la date stipulée sur la VEFA (et dès le lendemain si nécessaire).

Dans de multiples cas, le notaire, fort de la procuration et du mandat bancaire signés de l'acquéreur, a appelé les fonds auprès de la banque, avant que ne soit réalisée la VEFA. **C'est l'anticipation**, interdite par la loi, dont la date de transfert de fonds transparaît sur le bordereau bancaire.

A « **la prise de contrôle sur le client** » décrite plus tôt, s'ajoute maintenant « **la prise de contrôle sur le transfert d'argent** ».

Les appels de fonds

1° rappel des appels anticipés (source : annexe 10).

appels de fonds anticipés constatés				
Résidences	Nbe lots à vendre et créés	VEFA réalisées 1er et 2ème mois	soit en en %	appels de fonds anticipés trouvés en Nbre jours
Alicia	36	28	78	7j
Amandine	52	36	69	35j
Anaëlle	70	33	47	41j
Audrey	96	70	73	41j
Aurore	39	19	49	34j
Claudie	50	24	48	29j à 51j
Elodie	77	65	84	14j à 41j
Héllène	38	23	61	47j
Kathleen	59	35	59	23j
Laure	83	47	57	30j à 130j
Laurence	139	92	66	25j
Margot	42	18	43	14j à 36j
Marie	69	51	74	21j
Maud	47	30	64	85j
Noémie	66	35	53	15j à 34j
Pauline	33	21	64	15j
Romane	42	28	67	28j
Sabine	61	32	52	70j
Sara	34	17	50	8j à 14j
commentaires généraux				
Nous retenons les VEFA sur 2 mois, car l'anticipation se fait sur plus d'un mois				
L'anticipation est constatée en comparant la date de sortie de fonds sur le bordereau bancaire à la date de réalisation de la VEFA				

Ce tableau montre qu'en fonction du nombre de jours et de la variance des jours, le notaire a procédé de nombreuses fois à cette pratique. Elle ne peut donc être la conséquence de quelques erreurs, mais l'instauration d'une pratique courante.

L'absence de documents (bordereau bancaire, VEFA, et autres documents) ne nous permet pas de mesurer l'étendue de cette pratique. Mais si sur 19 résidences, nous disposons de 3 à 15 justificatifs par résidence, comment ne pas imaginer que cette pratique ait été appliquée également aux autres acquéreurs.

Toutefois, **Mr le Procureur d'Amiens** a retenu cette faute du notaire, qu'il a requalifiée en « **recel** », dégageant ainsi le notaire du grief de « **complicité aggravée** ». Absence de dossiers, de justificatifs de preuves ???

Il est vrai qu'au tribunal d'Amiens, le nombre de plaignants avoisine 300 acquéreurs seulement sur 4877 recensés.

2° les incohérences de date au démarrage d'une résidence (source : annexe 9).

Notre analyse montre que 47 résidences font l'objet de ce qui nous paraît « **des incohérences de date** », soit plus de la moitié des 88 résidences, objet de nos études.

15 de ces résidences attirent l'attention sur les dates et la réalisation des chantiers, et se résument dans le tableau ci-dessous. En réalité il y a bien plus que 15 résidences mais il nous faut faire avec nos moyens et la documentation que nous avons pu reconstituer.

Il semblerait que le choix « **du regroupement de clients** », opéré par Finaxiome et le notaire en vue de réaliser « **des produits conséquents (CA)** », ait également une seconde raison : « **passer les 1ères charges** » dont les émoluments du notaire. Cela à partir **de tâches directes du travail du notaire** qui de fait, ne peut ignorer participer à une escroquerie d'envergure.

L'obligation, de Finaxiome de démarrer les travaux sur ses fonds propres (ordonnance 67), est bafouée avec la pleine complicité du notaire qui, là encore, ne peut ignorer ce fait.

Incohérences de dates influant sur les appels de fonds

Résidences	Achat du terrain (AT)	Descriptif de division (DVC)	déclaration d'ouverture de chantier (DOC)	date VEFA 1er mois	écart de date entre DOC&VEFA	écart en jours travaillés	nombre de lots prévus	nombre de VEFA réalisées en 1 mois	soit en % lots
Amandine	23/10/2006	25/10/2006	06/11/2006	11/01/2007	65 jours	44 jours	52	36	69
Anaëlle	18/07/2007	30/07/2007	30/07/2007	24/08/2007	25 jours	19 jours	70	29	41
Caroline	30/12/2005	18/01/2006	01/02/2006	22/02/2006	21 jours	17 jours	78	50	64
Dalila	13/11/2006	30/11/2006	15/10/2006	30/11/2006	46 jours	34 jours	30	21	70
Daphné	01/06/2006	19/07/2006	21/08/2006	31/08/2006	10 jours	8 jours	45	32	71
Héloïse	02/03/2005	03/03/2005	18/04/2005	09/06/2005	52 jours	38 jours	110	49	45
Justine	27/09/2004	25/10/2004	20/10/2004	19/11/2004	30 jours	24 jours	32	20	63
Kathleen	13/11/2007	23/11/2007	12/12/2007	11/01/2008	29 jours	17 jours	59	32	54
Laureen			16/10/2006				35	26	74
Lucille	28/1/2005	18/03/2005	07/02/2005	18/03/2005	39 jours	27 jours	60	33	55
Noémie	23/05/2009	10/04/2009	02/04/2009	04/05/2009	32 jours	24 jours	66	29	44
Olivia	01/03/05	18/04/05	29/03/2005	08/04/05	7 jours	5 jours	28	18	64
Opaline	10/12/2003	26/12/2003	01/12/2003	29/01/2004	59 jours	42 jours	37	18	49
Orée du parc	1/05/2004	17/06/2004	03/05/2004	24/06/2004	52 jours	38 jours	168	76	45
Virginie	17/05/2006	31/05/2006	21/06/2006	24/07/2006	33 jours	25 jours	44	26	59

Les résidences, en rouge, font l'objet d'appels de fonds anticipés constatés.

Comment ne pas penser que, dans un délai aussi court, la réalisation des soubassements permette d'appeler autant de VEFA ?

Raisonnons sur la résidence Noémie

Le descriptif technique et dessins joints à la VEFA, font apparaître 9 petits immeubles identiques, soit 7.33 logements/immeuble. En procédant à 29 appels de fonds, 1 mois après l'ouverture du chantier, le notaire pense-t-il que 24 jours ouvrés permettent de sortir de terre les fondations de 4 à 5 immeubles ? Si une fondation d'immeuble est réalisée, cela permet d'appeler les fonds sur 7 VEFA, non sur 29. Alors manipulation de l'état d'avancement de travaux face aux acquéreurs ? Probablement !

Dans différents procès civils, des manipulations sur la base de « **faux avancements de travaux** » ont été révélées, mettant en cause « **le directeur des travaux** », soit.

Mais là, nous sommes « **au 1^{er} appel de fonds** » :

- il est anticipé ;
- il répond à une DOC (déclaration ouverture chantier) très proche annoncée par le notaire;
- l'état de travaux est suffisamment flou pour faire croire que n'importe quel immeuble sort de terre ;
- il est appelé par le notaire, directement auprès des banques ;
- il génère « les masses financières » vues ci-dessus ;
- il conditionne les émoluments du notaire.

Et le notaire et ses Clercs continuent allègrement dans la joie et l'ignorance de l'arnaque !

D'autant que la VEFA dans laquelle le notaire mentionne l'affichage du DOC, est envoyée à l'acquéreur 6 semaines avant (de par la lettre d'envoi d'acte), afin de préserver le délai de réflexion (30 jours) accordé par la loi.

D'autant que le report de date de livraison stipulé sur la lettre d'envoi d'acte, s'appliquerait à un chantier non commencé et confirme la manipulation de la livraison.

Comment le notaire et/ou son clerc, en rédigeant tout cela, ne s'aperçoivent-ils pas de ces incohérences ?

L'anticipation de sortie de fonds, constatée sur les bordereaux bancaires, va de 15 à 34 jours avant la date de VEFA. 34 jours nous approchent de la date d'achat du terrain et probablement de son paiement.

Nous cherchons dans les pièces pénales et plus précisément la comptabilité de la SCCV, les contrats (eaux, EDF) et factures diverses (dont le terrain) et attestation de versement de liquidité, à l'appui de nos dires.

Et les appels de fonds amènent le thème suivant : **les intérêts intercalaires**.

Les intérêts intercalaires

Intérêt intercalaire est le terme qu'utilise Finaxiome, pour définir les intérêts que génèrent les appels de fonds auprès des banques et qui, au fur et à mesure de leurs sorties, progressent et sont facturés chaque mois à l'acquéreur.

La banque, elle, parle d'intérêt sur le différé d'amortissement. Car le remboursement est prévu quand le capital sera débloqué en totalité. C'est à ce moment que les conditions du prêt s'appliquent. On dit que le prêt entre en amortissement. Dans l'intervalle, la banque facture à l'acquéreur, un intérêt progressif mensuel, lui permettant de ne pas sortir des fonds, à perte pendant des mois.

Mais « **ce terme de différé** » se suffit-il à lui-même ? Ou est-il **générique** et/ou intègre-t-il **des nuances significatives et importantes** ? **Bien sûr qu'il y a « nuances » !**

Avant d'analyser ces nuances, **un rappel est nécessaire** :

- Les clients sont unanimes, c'est le vendeur qui amène l'offre de prêt ; Ainsi sur la résidence Célia, le **Crédit Foncier** « offre » à Mr et Mme B, un prêt établi en date du **26/03/2007**, que le client signe le **27/03/2007**. Et on ose dire du mal de la Poste. Nos exemples multiples ne sont pas suffisamment représentatifs sauf à faire « témoigner sous serment » les acquéreurs.

Nous disposons également d'une attestation juridique d'un commercial de Finance+, expliquant les liaisons bancaires de Finaxiome.

Le vendeur ne dispose d'aucune compétence, lui permettant d'expliquer un prêt et surtout son fonctionnement ; De plus il ignore qui sera la banque prêteuse, alors soit il maîtrise les finesses de toutes les banques, soit ??? Un génie qui s'ignore ? Allez savoir !

- La loi exige qu'un prêt soit présenté et expliqué par le professionnel du métier. Et aucun rendez-vous n'a lieu entre la banque et son client, pas même téléphonique.
- Finaxiome, par l'attestation signée du vendeur, prend en charge les intérêts intercalaires, donc avant l'entrée en amortissement du prêt.
- Les produits proposés par les banques sont des produits existants de leur gamme, pouvant servir à un particulier construisant sa résidence principale comme à un investisseur.

Alors quelles sont-elles ces nuances ?

Elles sont variables selon la banque qui prête et ses spécificités. Il y a des prêts à taux fixe ou variable. Certains sur l'indice d'un taux SWAP, d'autres sur l'EURIBOR. Il y a des prêts en francs suisse (CHF). Ici nous nous attacherons à **une seule nuance** : celle qui concerne « **le différé** ».

Les banques offrent toutes, la possibilité de **décaler l'entrée du prêt en amortissement de 36 mois**. Mais qu'est-ce cela veut dire ?

Pour le vendeur, face à son client, c'est que le client ne paiera son échéance qu'au bout de 36 mois. Tous les intérêts intercalaires sont à la charge de Finaxiome.

Pour Finaxiome, c'est une masse financière colossale à assumer. L'ont-ils prévue ? Pourtant c'est facile. Ils ont créé une SCCV avec une comptabilité spécifique (le terrain est vendu à la SCCV). Lors du 1^{er} regroupement des clients par Finaxiome et le notaire, en vue des VEFA et 1^{er} appels de fonds, il suffirait d'un calcul « excel » pour déterminer la 1^{ère} charge financière de la SCCV, et ce 1 mois plus tard.

Pour Finaxiome et le notaire, c'est 36 mois pour vendre, choisir le regroupement des clients (VEFA) et **manipuler le délai de livraison**. Les conditions (loi de défiscalisation, planning de réalisation, descriptif technique,...) ont été suffisamment masquées pour permettre des latitudes, le contrôle du client a été pris.

Pour la banque : En est-il de même ? Va-t-elle cautionner ces manipulations ? Eh bien non ! Sa connaissance des lois et règles dans ce type d'opérations, amène la banque à se positionner plus subtilement. Certes, elle accorde un délai de 36 mois au souscripteur, mais sans négliger les règles. Et elle va distinguer 2 délais, et toutes les banques vont agir de concert.

1°) un 1^{er} délai de 24 mois. Ce délai court de la date d'offre du prêt à 24 mois plus tard maximum. Durant ce délai, le capital entier doit être appelé et consommé. Cela veut dire que **le bien est réalisé, terminé et livré** à l'acquéreur. Ce qui respecte les règles de la défiscalisation. Les banques parlent de « période d'anticipation ou d'utilisation », et nos études ont recensé les banques suivantes :

- la BNP Personnel Finance (prêt en franc suisse) ;
- la BNP Invest Immo (prêt en €) ;
- le Crédit Agricole Haute Normandie ;
- le Crédit Agricole de Picardie ;
- la SOFIAP/SOCRIF ;

- le Crédit Foncier ;
- la Caisse d'Épargne.

2°) un 2^{ème} délai de 12 mois. Le bien a été livré à l'acquéreur. Mais livré ne veut pas dire loué. De plus, le client ne peut défiscaliser qu'à partir de l'année qui suit la location (règles fiscales obligent). Alors la banque offre un différé supplémentaire pendant lequel ne sont facturés que les intérêts (certaines banques font apparaître cela dans les tableaux d'amortissements).

Pour la résidence principale d'un particulier, ce délai peut s'adapter à un retard des travaux, des finitions qu'il réalise lui-même en vue de réduire les coûts, ou autres. Délai pendant lequel ~~encore~~ encore un hébergement qu'il acquitte.

Voyons maintenant le contexte de ces frais, au travers du tableau ci-dessous :

Contexte délai des intérêts différés (IC)					
résidences	date de la VEFA	livraison initiale prévue	durée des IC 1	décalage lettre envoi d'acte ou VEFA	durée des IC 2
2005 05 LAURENCE	févr-06	oct-07	18 mois	avr-08	24 mois
2005 10 ANAËLLE					
2005 11 MARIE					
2005 12 LAURE	mai-07	juil-07	3 mois	avr-09	12 mois
2006 COLLINE	oct-07	janv-08	4 mois	janv-09	16 mois
2006 03 JARDIN DES PEINTRES	févr-08	oct-07	8 mois	juil-08	17 mois
2006 05 CÉLIA	oct-07	avr-08	6 mois	avr-09	18 mois
2006 07 AMANDINE	janv-07	oct-07	9 mois	janv-08	13 mois
2006 09 ÉLODIE	juil-07	avr-08	9 mois	janv-09	19 mois
2006 10 ROMANE	juil-07				
2006 11 AUDREY	mai-07	janv-08	8 mois	oct-08	18 mois
2006 11 MAUD	mai-07	janv-08	8 mois	avr-10	33 mois
2006 12 HELLENE	juil-07	avr-08	8 mois	juil-08	11 mois
2006 12 KATHLEEN	déc-06				
2007 01 AURORE	mai-08	oct-08	6 mois	avr-09	12 mois
2007 02 SABINE	oct-07	janv-09	6 mois	avr-09	9 mois
2007 03 CLAUDIE	oct-07	juil-08	9 mois	juil-09	21 mois
2007 04 CATHERINE	déc-07	oct-08	10 mois	janv-09	13 mois
2007 06 PAULINE	mai-09				
2007 07 SARA	févr-08	oct-08	8 mois	avr-09	14 mois
2007 10 MARGOT	mai-08	oct-08	5 mois	avr-09	11 mois
2008 03 VALENTINE	mars-09	oct-09	6 mois	avr-10	12 mois
2008 03 ALICIA	mai-09	oct-09	5 mois	juil-10	11 mois
2008 06 NOÉMIE	mai-09	janv-10	7 mois	avr-10	10 mois
2008 11 ZÉLIE					

Ce tableau est établi pour montrer l'impact que va subir Finaxiome dans son engagement contractuel de prise en charge des intérêts intercalaires. Il ne prétend pas être exhaustif, ni même totalement exact.

Selon les documents que nous avons regroupés, il peut en exister d'autres que nous n'avons pas et qui montrent des dates différentes et donc des valeurs autres. En faveur de Finaxiome ? J'en doute. Ce tableau n'intègre pas toutes les variations que nous avons relatées au chapitre « **les reports de date de livraison** », ni les arrêts de chantiers.

Lors du procès BNP PF, au tribunal judiciaire de Paris (novembre 2019), nous avons présenté 13 dossiers, sur les résidences Noémie, Alicia et Valentine. Ces dossiers montrent clairement que le notaire réalise **les appels de fonds à hauteur de 80%**, en **7 mois** (bordereaux bancaires à l'appui), correspondant à **la mise hors d'air du bien**.

Bien sûr les états d'avancement de travaux sont faux. Mais ce qui est important ici, c'est que le constat fait sur BNP, se renouvelle également sur les autres banques. Donc que le notaire appelle les fonds en 7 mois, quel que soit le client (et cela, sans tenir compte des anticipations).

En 7 mois, 80% de sortie de capital représentent des centaines d'euros d'intérêts par client, donc une masse financière non négligeable, à restituer au mois le mois à chaque client, conformément aux engagements du promoteur.

Si encore le délai initial de livraison était respecté, on pourrait comprendre que le promoteur ait anticipé ces sommes dans ses prix et l'impute à son client d'une autre façon. Ainsi la durée de la dépense (**durée IC n°1**) serait plus aisée à gérer et supporter. D'autant que la reconstitution d'un CA

(basé sur 35% d'appels de fonds et non 80%), a montré le disponible restant au service du promoteur. Et c'est certainement l'esprit et la démarche prévus à l'origine de l'arnaque par le promoteur et le notaire. Mais quid de l'engagement du promoteur qui devient alors vraiment mensonger. Mais quid du notaire qui associerait à sa VEFA, l'annexe de document qu'il sait mensonger et qui, de plus, n'en avertirait pas le client.

Mais dès la lettre d'envoi d'acte (6 semaines avant la VEFA), la 1^{ère} manipulation du délai s'installe. Elle est de l'origine du notaire, alors que Finaxiome lui, au fait des travaux (théoriquement), reste étrangement silencieux. L'impact du décalage (**durée IC n°2**) en nombre de mois, montre que Finaxiome va subir des coûts faramineux sur ce poste.

Sauf à produire une demande écrite de Finaxiome, sollicitant son intervention sur le report de la date de livraison, le notaire assume une décision lourde de conséquences. L'incohérence de date (notamment de la déclaration d'ouverture de chantier – DOC) du chapitre ci-avant, révèle probablement la réalité du chantier. L'absence de descriptif technique (ex : parpaing ou béton) et de planning interdit la moindre mesure de temps.

Donc il est clair que ce poste ne revêt pas l'importance qu'on devrait lui accorder, ni pour Finaxiome, ni pour le notaire. Pourquoi ? Parce qu'il a été décidé de ne pas l'honorer et surtout au-delà d'un certain seuil.

Alors comment se passent les incidents de remboursement (analyse sur la base de ce que les acquéreurs ont vécu au travers de nos dossiers) ?

- les 2 premiers mois se passent normalement et l'acquéreur est remboursé.
- le 3^{ème} mois, certains constatent un non remboursement que le vendeur contacté attribue à un oubli qui sera rattrapé le mois suivant. Puis le mois suivant l'acquéreur ne reçoit qu'1.5 mois de remboursement au lieu de 2.
- puis les remboursements deviennent de plus en plus aléatoires jusqu'à s'arrêter définitivement.

Sortir une vérité ou même un simple fil directeur, de ce capharnaüm est totalement impossible, et n'offrirait qu'un intérêt très modéré. Ce qui est important c'est qu'à l'été 2010, Finaxiome sollicite le tribunal de commerce d'Amiens pour **une mise en règlement judiciaire**, et stoppe tous paiements, qu'ils soient arriérés ou à venir. Et ce jusqu'à la liquidation de Finaxiome en 2012. L'administrateur judiciaire demandera à chacun d'établir sa créance face à Finaxiome, mais créance qui ne trouvera pas d'autre solution que rester à charge de l'acquéreur.

Alors comment se passent les incidents de remboursement face à la banque.

La banque est entrée dans la phase où elle ne connaît plus ni Finaxiome, ni le notaire. Elle dispose d'une échéance et d'un souscripteur à faire payer. Elle comprend tout et bien, mais ne peut rien faire. Alors démarre le concert de « **lettre de menace** », de « **déclaration d'incident en banque de France** », voire de « **saisie et vente** », mais comme la revente est impossible (chantier en arrêt) et le prix de revente largement inférieur au prêt, en « **recupérant sur les biens propres de l'emprunteur** » la partie du prêt non soldée (certains ont été dans l'obligation de vendre leur résidence principale). 2 banques acceptent de faire un geste, sans pourtant consulter ses clients (quand, pourquoi, à l'instar de qui ? nous l'ignorons).

1° La SOFIAP.

Elle négocie et passe un accord avec Finaxiome (quand et sur quelle base ? il serait intéressant de le savoir) et sans consulter l'emprunteur, qui dit, nous SOFIAP, prenons à notre charge en lieu et place de Finaxiome, les intérêts intercalaires des clients. Mais cela sera imputé au capital non consommé restant à débloquent. Lors des appels de fonds futurs par Finaxiome, ils (les appels) seront amputés des sommes assumées par la SOFIAP, durant la période de couverture. Ainsi l'absence de capital générée de fait,

sera absorbée et compensée par Finaxiome, sur ses fonds propres, dans la réalisation restant pour finir le bien.

Quand un tel accord est-il passé ?

Nos dossiers montrent que Finaxiome fait défaut aux intérêts intercalaires dès 2007, et forcément les banques ont en eu échos par les clients. Finaxiome est en difficulté depuis fin 2005, et forcément les banques (quelles soient banques centralisatrices d'un chantier donc SCCV ou banques prêteuses) en ont eu échos. A l'été 2010 Finaxiome est mis en règlement judiciaire et forcément les banques en ont eu échos.

Si on ajoute à cela les chantiers « **en stand-by** » ou « **quasi arrêtés** », il faut à la SOFIAP, un **sacré degré de confiance** pour penser que Finaxiome peut finir ses chantiers, de plus, sur ses fonds. Cet argent, ce capital fera défaut lors de l'exercice de la garantie d'achèvement et les acquéreurs devront se débrouiller personnellement. Certains seront dans l'obligation de faire un nouveau prêt complémentaire, non accordé par la SOFIAP.

2° La BNP Personnel Finance.

Ce sujet concerne les prêts toxiques en franc suisse. Outre l'escroquerie montée par Finaxiome et le notaire, en souscrivant ce prêt proposé par le vendeur, le client va subir une arnaque supplémentaire spécifique à la gestion de la parité (taux de change) entre l'euro et le franc suisse. En clair plus le client rembourse, plus le capital à rembourser augmente. Et cela peut aller jusqu'à un allongement de 5 ans, de la durée de remboursement.

Alors la BNP PF négocie et passe un accord avec Finaxiome (quand et sur quelle base ? il serait également intéressant de le savoir) et sans consulter l'emprunteur. Elle prévient son client en juillet 2012 par un courrier disant : suite à un accord, la BNP se substitue à Finaxiome et prendra en charge les intérêts intercalaires pendant 12 mois et ce à compter du 1^{er} juillet 2012.

Et il est vrai que du 1^{er} juillet 2012 au 30 juin 2013, la BNP n'a facturé aucun intérêt aux clients ?

La liquidation de Finaxiome en septembre 2012, n'a pas remis en cause cet accord et jamais la BNP n'a réclamé **quelque quoi que** ce soit de ces coûts à son client. Générosité ? Pourquoi pas !

En conclusion. Les intérêts intercalaires ont mis très tôt, les gens en difficulté. Puis ils se sont heurtés à l'arrêt des chantiers et ont dû se battre pour faire terminer leur résidence. Ils ont découvert l'arnaque du bien et son prix. Ils ont tenté d'équilibrer en louant mais ont vite été ramenés à la réalité du loyer et moyens du locataire. Ils veulent revendre mais ne le peuvent pas à cause de l'écart du montant du prix

de revente possible et celui du prêt qu'ils doivent solder. Très peu ont encore les moyens d'aller en justice et ceux qui le font assument des coûts supplémentaires.

Et sur le plan émotionnel : dépression, burn-out, maladie, divorce, perte d'emploi, etc..

Des gens normaux, de braves gens qui ne demandaient rien, voient leur vie basculer pour au moins 20 ans.

La suite de notre travail passera par l'analyse des pièces pénales et l'interprétation que nous en ferons.