

1^{ère} remarque

Dans le contrat Siblu figurent de nombreuses contraintes pour le locataire de parcelle mais quasi aucune obligation pour le propriétaire. Le devoir du propriétaire, d'entretenir et de maintenir le Village à un niveau de standing égal ou supérieur à 4 étoiles n'est même pas évoqué. Pourtant c'est bien le standing du site, tel que vu au moment de l'achat qui a motivé le futur propriétaire à acheter son MH, dépendant ainsi totalement du bon vouloir du propriétaire de la parcelle louée annuellement.

2^{ème} remarque

Siblu considère, de par son expérience, qu'un MH est vétuste dès qu'il atteint 7 ans, et ce, quelque soit la qualité de son entretien. Cette considération totalement arbitraire ne serait pas trop grave si elle ne bloquait toute possibilité de vente directe du MH de plus de 7 ans sur sa parcelle. Diverses jurisprudences ont clairement précisé que la vétusté devait être définie selon des critères réalistes et tangibles, (l'entretien et non l'âge devrait être déterminant). La barre des 7 ans sera donc attaquée.

3^{ème} remarque

Nous considérons l'article 4 du droit prioritaire à renouvellement comme abusif. Cet article, qui remplace l'ancien Article du droit d'entrée, vise tout simplement à bloquer les transactions directes même dans le cas d'un MH de moins de 7 ans. L'acheteur doit s'acquitter de ce droit de l'ordre de 7500€ mais de plus, doit payer le loyer annuel majoré d'environ 750€. En contre partie Siblu fait l'effort de laisser le MH sur sa parcelle ! Cette double peine est par trop dissuasive et bloque quasiment toute transaction entre particuliers. En cas de départ définitif ceci oblige à brader son MH faute de solution honnête. Nous avons alerté la FNHPA et la DGCCRF afin d'arbitrer ce débat. La réponse de la DDPP du Var alertée sur ce sujet par des propriétaires Siblu sur le site du Montourey considère une telle clause comme abusive et conseille de saisir le tribunal civil compétent. Ce droit à renouvellement sera donc attaqué pour permettre au propriétaire, lassé par les augmentations annuelles significatives sans réelle contre partie de la qualité de vie sur le Village, de vendre son MH sur sa parcelle à un prix acceptable.

4^{ème} remarque

Le cout de possession du MH est lié à son prix d'achat, le loyer annuel et son prix de revente. Prenons un exemple classique et crédible :

- ◆ Achat d'un MH IRM à Siblu sur le LDR prix 40000€ HT
- ◆ Facture TTC avec TVA à 19,6% 48000€ payés par le client
- ◆ Prix de vente usine du MH 20000€ HT
- ◆ Prix de revient du MH pour Siblu 25000€ (dont 5000€ de frais de transport et autres)
- ◆ Marge nette Siblu environ 10000€

Revente du MH après 3 ans, décote environ 40% soit valeur résiduelle 60% (source DICA argus résidence mobile)

- ◆ Reprise Siblu (voir tableau ci-dessous) $40000€ \times 0,4 = 16000€$
- ◆ Vente à un particulier sur l'emplacement avec terrasse $48000 \times 0,6 = 28000€$

La différence de 12000€ est évidemment énorme et a motivé Siblu à instituer le droit d'entrée modifié ultérieurement en droit à renouvellement. Actuellement vous êtes quasiment obligés de vendre à Siblu .

5^{ème} remarque

Votre cout de possession simplifié pour 3 ans est de $48000€ + 3 \times 6000€$ de loyer $-16000€ = 50000€$ soit $16700€/an$ Avec plan de location Siblu et loyer à 0€ ce cout tombe à $32000€$ soit $10700€/an$ ce qui reste cher payé pour des vacances hors saison.

Ce cout de possession sur 10 ans serait $48000€ + 10 \times 6000€ - 1000€ = 107000€$ soit $10700€/an$. Il est évident que votre cout de possession diminue fortement avec la durée de conservation du MH. Ceci a motivé Siblu à faire des offres de loyer réduit en cas de changement de MH.

6^{ème} remarque

Basé sur diverses propositions, le tableau ci après donne une idée des offres de reprise Siblu en % du prix HT d'achat du MH neuf.

Age MH	Reprise Siblu
1	75
2	55
3	40
4	30
5	20
6	15
7	10
8	5
9	0
10	0

Ce tableau n'est qu'indicatif il est fonction des Villages et du potentiel de revente de ce MH par Siblu. Lors des négociations pour une éventuelle reprise du MH, Siblu met le propriétaire très à l'aise en affirmant qu'il est vendeur de MH et pas acheteur. Pour le déstabiliser davantage Siblu suggère diverses possibilités de vente à l'extérieur sachant pertinemment qu'un MH sans emplacement ne vaut pas grand-chose. De plus nous avons constaté que certaines ventes privées n'aboutissaient pas, Siblu dénigrait l'offre du vendeur et ainsi récupérait l'acheteur. Certaines offres de reprise Siblu frisent l'arnaque comme constaté sur certains MH haut de gamme revendus après 2 ou 3 ans à moins de 35% de la valeur neuve.