

Monsieur DEMO jacques
3 Rue des rêves
34000 MONTPELLIER

Me Christelle MARINI
AVOCAT
30 Rue de l'Aiguillerie
34000 MONTPELLIER

MONTPELLIER LE

Réf : DEMO LDR MH
Objet : PROCEDURE DEMO/SIBLU LDR

Maître,

Je fais suite à l'action individuelle à mener contre SIBLU, suivant lettre de mission ci jointe.

A cet effet vous trouverez sous ce pli, les pièces nécessaires à la constitution de mon dossier.

Je tiens à vous informer des divers problèmes que j'ai rencontré depuis mon arrivée sur le parc :

Pour l'achat de mon mobil home, j'ai visité le parc en compagnie d'un commercial, on est passé devant le lac , j'ai vue la piscine, les divers équipements, et nous sommes passé devant de belles parcelles bien entretenues, c'était très agréable on était séduit.

On me propose un emplacement en me garantissant que cette parcelle est parfaite.

Une fois installé j'ai pu constater (je vous donne quelques idées, à vous de choisir et d'en ajouter ,ou à développer.) la mauvaise gestion de SIBLU et surtout la véracité des propos tenus par les commerciaux, voir la direction SIBLU.

- le lac n'est qu'un étang. (le premier mensonge de SIBLU à développer pour ceux qui ne sont pas du coin)
- La piscine est impraticable l'été, car trop petite. (conçue pour la nage à la verticale.)
- Les bains de soleil, insuffisants et payants (doit être compris dans le prix du loyer a développer)
- terrain plus ou moins inondable. (à développer - aucune contre partie - rien est fait pour y remédier)
- entrée du parc inondée. (travaux en cour pour cette année)
- bouche d'égout factice. (À développer pour montrer la tromperie de SIBLU)
- spectacles qui diminuent d'année en année. (Pour démontrer l'augmentation des loyers)
- la fermeture des 2 mois suite à l'arrêté (pour démontrer l'augmentation des loyers)
- les locataires de SIBLU, ont tous les droits, plus de considération que les propriétaires. - - ----
- Vandalisme récurrent chaque été. (à développer surtout par ceux qui subissent ainsi que l'aspect financier)
- éclairage du parc insuffisant. (À développer le côté de la sécurité sur le parc)
- La sécurité insuffisante pour la période estivale. (à développer avec le côté récurrent)
- parcelles bien entretenues par les propriétaires servant de vitrine pour les commerciaux. (Technique de vente qui laisse croire que les parcelles sont entretenues par SIBLU)
- courrier reste sans réponse. (À développer d'après le contenu du courrier)
- travaux remis au calendrier grec.
- questionnaire (les questions posées sont celles imposées par SIBLU, trop restrictives - Pourquoi ne pas écouter les propriétaires qui connaissent les problèmes et surtout qui y vivent)
- la dégradation du camping et l'inobservation des règles imposées par SIBLU mais négligée par cette dernière (à développer - arbres arrachées - Parcelle agrandie ou réduite - haie détruite terrain défoncé -)
- le grillage (A développer - dégradation du parc - parc coupe en deux - toilettes inaccessibles - horaires de la sécurité inadaptées - rapporte à SIBLU qui fait payer des pass, manière déguisée d'augmenter les loyers).
- les travaux annuels annonces par SIBLU (accueil, bar, terrasse, à développer).

- problème récurrent avec automatisation de la barrière d'entrée du parking (capteur de plaque d'immatriculation peu ou pas sensible)
- manque de réactivité lorsque l'on signale des problèmes d'ordres techniques (fuites d'eau, poubelles non ramassées tous les jours, etc)
- aucun retour sur audit (questionnaire de satisfaction)

Vous pouvez ajouter quelques formules, à vous de les rédiger dans le langage qui vous est propre, de les insérer dans vos commentaires, elles reflètent les points importants que défendra me MARINI.

- J'ai constaté un manque total d'information de la part des commerciaux.

- Aucune proposition m'a été faite pour autant. (Si vous êtes pas content vous partez). **Le message était clair.**

- pour les terrains inondables, je suis inondé tous les ans, la hauteur varie en fonction des intempéries, quand il y a de fortes pluies, c'est toujours l'angoisse.

- AOÛT 2014 - j'apprends la fermeture suite à l'arrêté préfectoral pour une durée de 3 mois, ce qui porte la fermeture du camping, pour une période de 5 mois. (SIBLU Parle d'un avoir de 222. €) Je ne **demande** pas l'aumône mais, **une compensation pérenne.**

EN CONCLUSION je me rends compte aujourd'hui que si je veux quitter le parc, je ne peux plus sauf à y perdre plus de 70% du prix de mon mobil home, qui sera revendu par SIBLU sur l'air des ventes en promotion, au prix d'achat que je l'avais payé initialement.

- si Je vends mon mobil home directement à une personne extérieure du parc, SIBLU demande un droit d'entrée de 7500 euros, ce qui complique très fortement la transaction et de plus augmente le prix du loyer annuel d'environ 700 euros. **Il est très difficile de trouver un acquéreur dans de telles conditions.**

De plus, Je subis des augmentations de loyers, mais si il est vrai qu'il n'y a aucune réglementation pour les parcs de loisirs, bien supérieur à l'indice des prix ou à l'indice du coût de la construction.

Je suis aujourd'hui lassé de tous ces problèmes, et vis très mal ce manque de considération de la part de SIBLU, qui n'a pour but que de faire du business sur le dos de propriétaires, qui croient comme moi au bonheur de résider sur un parc au nom révélateur : LE LAC DES REVES, qui aujourd'hui, c'est transformé en lac DES CAUCHEMARS.

Pour finir, j'aimerais aussi que SIBLU, s'engage à répondre aux différents courriers, que j'ai envoyé en AR et pour lesquels je n'ai pas de réponse.

Maître, je souhaite que SIBLU, par votre procédure, me laisse libre, si j'en choisis l'option, de vendre mon mobil home à une personne extérieure du parc, **sans ses contraintes financières qui font que toutes transactions échouent du fait de leur politique commerciale**

Que SIBLU, ne nous envoie plus des avenants chaque fin d'exercice, en nous précisant que si on ne signe pas, on est occupant sans titre, donc **expulsable**.

Je vous prie de croire, Maître à l'assurance de ma parfaite considération

Mr DEMO Jacques