



DE L'ACHAT À L'INSTALLATION...

Tout savoir avant d'acheter

La réglementation rend obligatoire l'installation des mobile-homes dans les terrains de camping ou certains PRL. Sur un terrain privé, c'est très difficile voire impossible. Avant l'achat, il faudra donc avoir trouvé un terrain d'accueil, dans lequel vous resterez locataire. Autant dire qu'il faut bien «verrouiller» les choses avant de s'engager.

La grande majorité des acquéreurs potentiels d'un mobile-home savent qu'ils ne pourront pas l'installer n'importe où, n'importe comment. Et donc surtout pas chez eux, dans le fond du jardin ou encore sur un terrain privé au bord d'un étang. Cela même si certaines dérogations existent dans le cadre d'un chantier pour une résidence principale, le mobile-home devenant un hébergement provisoire. Le cadre de son installation est bien précisé à l'achat: dans un camping ou un PRL (parc résidentiel de loisirs), ces établissements commercialisant parfois directement les mobile-homes.

**La mobilité, fondamentale**  
Il en va aujourd'hui comme depuis sa création, le mobile-home est uniquement des-

tiné à une utilisation de loisirs et non à une habitation permanente. En théorie, donc, impossible d'élire domicile dans une résidence mobile. La réglementation précise en outre que le mobile-home doit conserver ses moyens de mobilité. Ce statut spécial lui permet d'échapper à la fiscalité des hébergements fixes. Mais une résidence mobile ne se tracte pas sur la route: seul un transporteur peut l'acheminer. D'où l'importance de bien choisir son terrain avant de s'installer. Impossible de partir sur un coup de tête... ce n'est pas une caravane.

**Acheter chez un concessionnaire**  
En passant commande auprès d'un concessionnaire vous profitez de plusieurs avan-



Avant de signer pour le mobile-home de vos rêves, il vous faudra visiter le terrain d'accueil: soit un camping, soit un parc résidentiel.

diquera un devis «tout compris» (loyer annuel excepté) pour la somme finale à débours: le mobile-home, son transport, les frais de branchement et de calage sur la parcelle seront inclus.

**Acheter dans un terrain de camping**

Les possibilités de trouver une place pour vous installer sont totalement dépendantes des disponibilités dans les terrains de camping. En consultant la sélection de ces établissements dans ce hors-série, vous constaterez que certains hôteliers de plein air n'acceptent de recevoir que les clients qui achètent un mobile-home par leur intermédiaire. Dans ce cas, le camping est un agent de vente d'une ou de plusieurs marques. Dans tous les cas, toutes les prestations devront être détaillées sur votre facture (y compris si un «droit d'entrée» est réclamé). N'acceptez de transaction que lorsque vous serez d'accord sur tous les détails et qu'ils seront tous inscrits noir sur blanc (comme chez un concessionnaire traditionnel par ailleurs).

**Des contrats de location**

Les émissions TV dénoncent parfois des mésaventures arrivées à des propriétaires de mobile-home, mis à la porte des campings et devant faire face à la difficile réinstallation de leur résidence mobile ailleurs. Ces cas existent, même s'ils ne sont pas heureusement la majorité. C'est la raison pour laquelle tout futur acquéreur doit prêter la plus grande attention au contrat de location qui lui sera proposé. Les associations de consommateurs et les professionnels de l'hôtellerie de plein air ont défini une charte de confiance qui devrait s'imposer progressivement; des constructeurs, comme IRM, ont passé des accords avec les campings, rendant obligatoire la transparence des coûts d'installation et de location. La chaîne Sibl a également défini un cadre sécurisant pour ses futurs clients. Ce «code de conduite» engage notamment la chaîne à ne pas exiger le départ d'un client en raison de l'âge ou du style du mobile-home et à faire une offre de rachat en cas de départ. En effet, le remaniement des parcelles ou le changement de «style» des mobile-homes a parfois servi de prétexte à des gestionnaires de camping peu scrupuleux pour obliger leurs propriétaires à racheter du neuf... ou partir. Autre point, la sous-location. Moyen intéressant pour amortir l'achat de sa résidence mobile, la sous-location doit être ►►

LA LOI EN BREF

- La surface habitable d'un mobile-home ne doit pas excéder 40 m².
- Il doit rester déplaçable en permanence, son essieu et ses roues doivent être conservées ainsi que le timon de traction (démontable toutefois).
- Aucune installation périphérique ne doit gêner son déplacement sur le terrain. Les terrasses, auvents ou annexes de rangement ne doivent donc pas être fixés sur la structure de manière solidaire.
- Une parcelle de camping, par ailleurs, ne peut être occupée à plus de 30 % de sa surface (hors auvent et terrasse), ou à plus de 20 % pour les parcs résidentiels de loisirs.



Même bien calé, théoriquement, un mobile doit conserver ses roues pour pouvoir être déplacé.

POUR LE TRANSPORT

C'est un transporteur spécialisé qui se charge d'acheminer le mobile-home vers l'établissement d'accueil, avec les prix du convoi exceptionnel. Le coût du transport dépendra de la distance entre le site de production et le camping. Cela peut grimper à environ 5 € le kilomètre mais pour un long parcours, c'est vraisemblablement un forfait qui vous sera proposé. Pensez à prévoir cette dépense supplémentaire dans votre budget, d'autant plus que les prix affichés par les fabricants s'entendent «départ usine».

autorisée par le terrain de camping. Une commission peut être exigée. De même, il peut vous être demandé de limiter le prêt ou les invitations à quelques membres de votre famille seulement.

## L'occasion, un large choix aussi

En passant par un particulier qui revend sa résidence mobile d'occasion (sur petite annonce le plus souvent), vous n'aurez à résoudre que les modalités d'une vente classique de particulier à particulier, sans frais d'installation car le mobile-home est déjà logiquement sur parcelle. Le gérant du terrain touchera peut-être une commission sur la vente. N'oubliez pas de faire établir un nouveau contrat de location de la parcelle à votre nom, avec l'assurance que la résidence ne va pas être déplacée vers un autre emplacement à l'occasion de cette transaction.

Attention, si vous envisagez de vous installer dans un autre établissement, sachez que les campings acceptant du matériel d'occasion sont rares. Dans ce cas, exposez clairement vos intentions au gestionnaire du nouveau terrain, et montrez-lui une photo de votre futur achat. S'il vous accepte, vous devrez assurer les frais de démontage (sur l'ancien emplacement), de transport et de réinstallation à la nouvelle adresse, voire peut-être aussi de régler un coûteux « droit d'entrée ». Un conseil : si vous préférez l'occasion, essayez autant que possible de trouver un matériel déjà installé. C'est moins risqué. ■

■ Pour un achat d'occasion, mieux vaut choisir la résidence « en situation. Plus simple, plus rapide et moins cher ».

## « Bien regarder là où on met les pieds »

**Nelly Giron Buisson**, responsable financement, spécialisée dans le mobile-home depuis dix ans

❑ **Quel conseil donneriez-vous à des futurs propriétaires de mobile-home ?**

**NGB :** Prendre son temps, faire marcher le bouche-à-oreille avant de décider dans quel terrain s'installer. L'idéal serait même d'aller passer une semaine de vacances en location dans le camping que l'on vise et interroger les propriétaires, pour être vraiment sûr de là où on met les pieds.

❑ **Les professionnels comme vous ne sont-ils pas garants du sérieux des terrains ?**

**NGB :** Pour ce qui me concerne, j'ai l'habitude de travailler avec des professionnels fiables. Et il ne faut pas oublier que c'est avant tout le client qui décide du choix de son terrain de camping ! A mon avis, il y a heureusement des chaînes et organismes sérieux, qui fondent leur communication sur des chartes de confiance ou des contrats qui respectent le client.

❑ **Comment se passe le financement d'un mobile-home ?**

**NGB :** La durée des financements est en général au maximum de 144 mois. Nous sommes ici sur du crédit à la consommation, avec actuellement un TEG

se situant entre 6 et 8 % car les mobile-homes ne sont pas des biens immobiliers. Ils ne peuvent pas bénéficier des taux spécifiques à l'habitation. Les conditions et les contrats ressemblent en gros à ce qui se pratique dans le camping-car. Précisons que si les taux sont plus élevés que pour l'immobilier, il n'y a toutefois pas de frais de notaire, pas d'hypothèque, pas de garantie de prêteur de denier, et pas de gage à prendre. Actuellement, la moyenne des emprunts se situe entre 25 000 et 30 000 €.

❑ **Peut-on considérer l'achat d'un mobile-home comme une acquisition immobilière ?**

**NGB :** Le mobile-home est différent d'une habitation et ne peut s'assimiler à une résidence principale. C'est avant tout une résidence mobile de loisirs ! Mais ce qui fait son charme, c'est que l'on peut l'installer dans de très beaux sites naturels, à proximité desquels les résidences en dur sont interdites. J'ajoute que la résidence mobile est beaucoup moins chère, et que dans un terrain de camping, on trouve la convivialité, l'esprit de famille et tout un programme d'animations pour les enfants. Les services font aussi la différence.

