

Ventes à utilisateurs < 5 000 m²

ILE-DE-FRANCE

Juillet 2009

TENDANCES

(données au 1^{er} semestre 2009)

< 5 000 m² Ile-de-France

Demande placée
60 400 m² (101 tr.) ↓

Offre immédiate
359 700 m² ↑

dont Paris

Demande placée
32 400 m² (60 tr.) ↓

Offre immédiate
118 700 m² ↑

> 5 000 m² Ile-de-France

Demande placée
10 000 m² (1 tr.) ↓

Offre immédiate
142 000 m² ↑

Évolution / 1^{er} semestre 2008

CONTEXTE ÉCONOMIQUE

Avec au moins **5 trimestres consécutifs de contraction du PIB** (de début avril 2008 à fin juin 2009), l'économie française traverse bel et bien sa pire période depuis l'après-guerre. Les récents signaux plaident pourtant en faveur d'un **arrêt de l'effondrement de l'activité**. Le climat des affaires dans l'industrie et dans les services évolue toujours en eaux troubles mais s'est redressé. Par ailleurs, le commerce mondial se reprend légèrement.

De nombreuses incertitudes entourent la consommation. La baisse des prix a permis de redonner un peu de pouvoir d'achat aux ménages au 1^{er} semestre mais **les destructions d'emplois et les faibles évolutions salariales pourraient à présent peser sur les dépenses.**

La situation financière des entreprises françaises suscite de vives inquiétudes. Après avoir progressé de 15 % en 2008, les faillites pourraient augmenter de 25 % en 2009 et de 9 % en 2010 (source : Heuler Hermes SFAC). Parmi les activités les plus

exposées, citons l'immobilier, la construction ou encore les sous-traitants de l'industrie automobile. Face au risque de défaillance de l'emprunteur, **les banques sont sélectives dans la distribution du crédit.** D'après la dernière note de conjoncture de la Banque de France, **les encours de crédit de trésorerie accordés aux entreprises non financières étaient en baisse de 4,7 % fin mai 2009**, en rythme annuel. L'évolution des crédits d'investissement reste quant à elle positive mais observe un net ralentissement.

Si le scénario d'une grande dépression semble écarté, **la sortie de crise sera longue et la demande adressée aux entreprises françaises pourrait rester durablement faible.** L'activité pourrait légèrement décroître au 3^{ème} trimestre pour se stabiliser en fin d'année. En tout état de cause, **le scénario d'une reprise molle et lente semble aujourd'hui faire consensus.** Les principales prévisions de croissance du PIB pour 2010 ne dépassent pas 1 %.

UN MARCHÉ QUI S'EST RENFORCÉ AU FIL DES ANNÉES

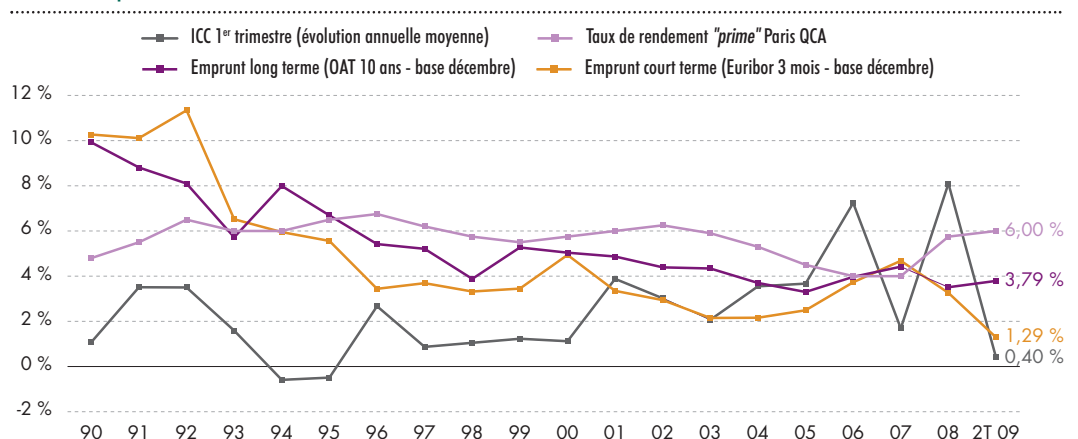
Sur le marché de l'immobilier d'entreprise, la vente à utilisateurs demeure minoritaire comparativement à l'activité locative. Néanmoins, au cours des dernières années, elle n'a cessé de progresser. La vente à utilisateurs représente entre 10 % et 15 % du volume placé total depuis 2005 contre en moyenne 5 % avant 2002. En effet, au cours de ces dernières années, le contexte juridique, fiscal et économique a encouragé les sociétés à l'acquisition de leurs locaux. **La pierre offre à la fois rentabilité, défiscalisation et plus-value.**

- L'environnement fiscal s'est notamment amélioré avec la réforme de l'imposition sur les plus-values immobilières, un régime de l'ISF plus favorable pour l'investissement dans l'outil de travail ainsi que le champ d'application de la TVA immobilière.

- L'ordonnance du 8 juin 2005 a permis une simplification des démarches d'acquisition et de sécuriser l'acheteur.

Ces facteurs techniques favorables renforcent l'aspect psychologique des PME puisqu'être propriétaire de ses locaux est un gage de pérennité et un moyen de se constituer un patrimoine.

Évolution comparée de taux



Sources : CB Richard Ellis, INSEE, Banque de France, Agence France Trésor

© 2009 CB Richard Ellis, Inc.

UNE DEMANDE EXPRIMÉE FRAGILE

Certains utilisateurs continuent de **manifester un intérêt** pour l'achat de leurs locaux à défaut de payer un loyer « à perte ». L'acquisition des locaux professionnels reste un **investissement pérenne**, mais les acheteurs ne sont pas prêts à le faire à n'importe quel prix.

Les **nouvelles demandes** enregistrées par CB Richard Ellis au cours du 1^{er} semestre 2009 sont **en recul par rapport à 2008**. Cependant, elles ont connu un **rebond** au cours du **mois de juin** : elles sont près de deux fois plus nombreuses qu'en avril et mai.

Les demandes actives demeurent **fragiles** : les acheteurs potentiels **testent le marché** sans pour autant concrétiser leur projet. Dans la phase de « *repricing* » actuel, les utilisateurs sont à la **recherche d'opportunités** et anticipent parfois plus que de raison la poursuite de la tendance baissière des valeurs. Pour autant, les propriétaires ne veulent pas « sacrifier » leurs produits.

Les **PME sont les principaux acteurs** du marché de la vente à utilisateurs puisque **60 % des demandes exprimées** actives au 1^{er} juillet 2009 portent sur des **surfaces inférieures à 500 m²**.

L'**éventail des utilisateurs est large** : l'ensemble des secteurs d'activité est représenté. À noter tout de même, la position dominante des secteurs **juridique et du conseil** ainsi que **finance – assurances**.

RECU DE LA DEMANDE PLACÉE

60 400 m² ont été vendus à des utilisateurs finaux en Ile-de-France au cours du 1^{er} semestre 2009, soit une baisse de 23 % par rapport à la même période un an plus tôt (- 22 % en nombre).

Un marché de petites surfaces

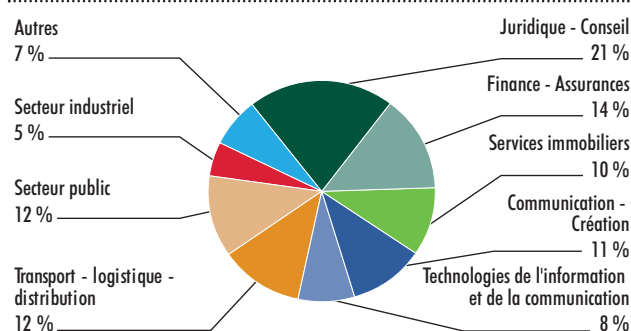
Si en volume, le 2^{ème} trimestre a marqué un recul par rapport au 1^{er}, en réalité, **l'évolution d'un trimestre à l'autre est surtout structurelle** puisque le nombre de transactions a lui progressé de 29 %. Au cours du **1^{er} semestre, 101 transactions** ont été signées dont 57 au 2^{ème} trimestre. Le **créneau inférieur à 1 000 m²** a même connu un **regain d'activité** avec 51 transactions enregistrées entre début avril et fin juin contre 33 en début d'année. En revanche, les **transactions comprises entre 1 000 m² et 3 000 m²** ont été moins nombreuses au 2^{ème} trimestre qu'au 1^{er} (11 contre 6). Ainsi, la taille moyenne des transactions est de 740 m² au 1^{er} trimestre contre 490 m² au 2^{ème}. Comme pour la demande exprimée, **juin a marqué une reprise** de l'activité (en nombre comme en volume) qui reste néanmoins à confirmer dans les mois à venir.

Quoiqu'il en soit, **la demande placée inférieure à 1 000 m²** porte l'essentiel du marché de la vente à utilisateurs. Si au cours des 6 premiers mois de l'année ce créneau représente **83 % des transactions**, cette part est relativement stable par rapport aux années précédentes.

Un marché essentiellement parisien

Paris est le cœur du marché de la vente à utilisateurs. La capitale concentre **plus de la moitié (59 %) des transactions** recensées depuis le début de l'année, part stable dans le temps. **35 % des transactions** sont concentrés dans **Paris Centre Ouest**. Le rebond du nombre de transactions relevé au cours du 2^{ème} trimestre est le fait du marché parisien. 35 transactions sont venues s'ajouter aux 25 du 1^{er} trimestre. **15 % des transactions** du 1^{er} semestre sont localisés dans le **Croissant Ouest** et **14 % en 2^{ème} Couronne**. Le reste est réparti en 1^{ère} Couronne.

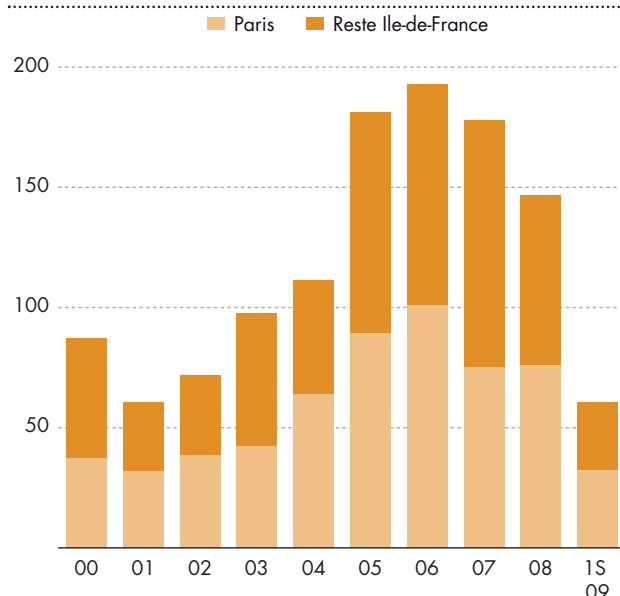
Répartition des demandes exprimées < 5 000 m² par secteur d'activité



Source : CB Richard Ellis

Évolution de la demande placée < 5 000 m²

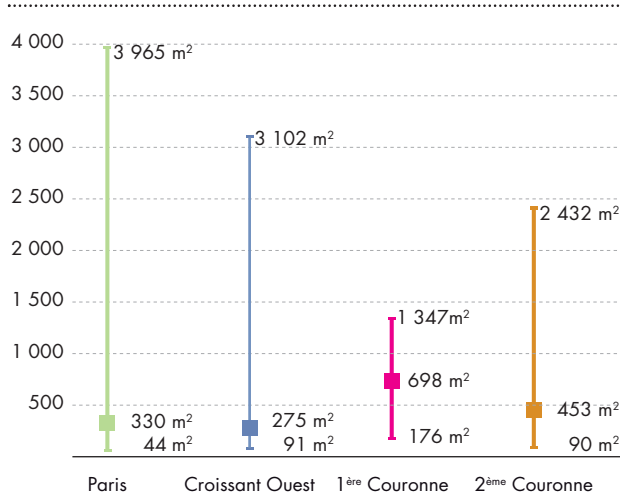
(en milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis / Immostat

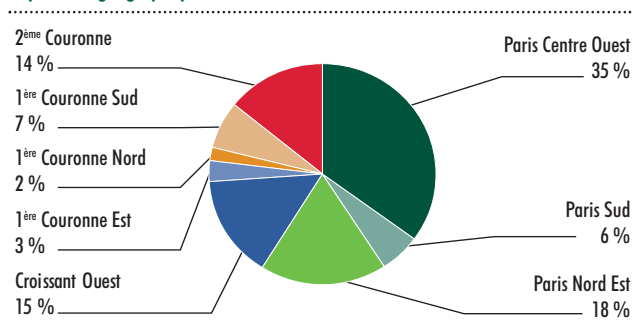
Répartition des transactions < 5 000 m² autour de la médiane en fonction de leur surface

(en m²)



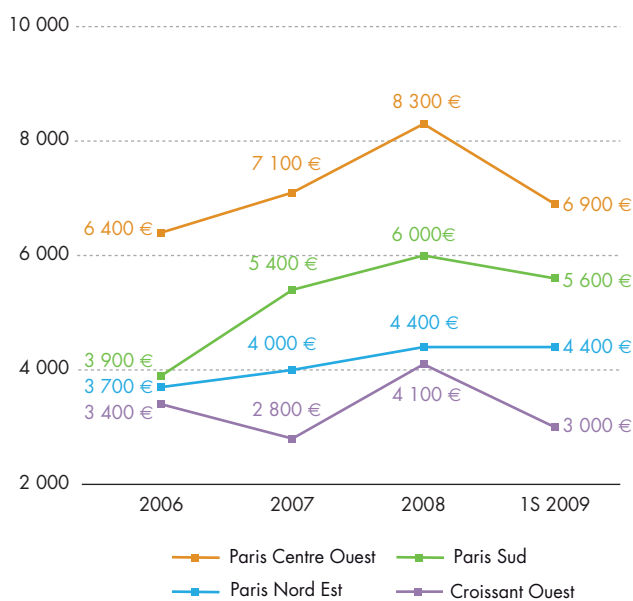
Clé de lecture : 50 % des transactions réalisées au cours du 1^{er} semestre 2009 dans Paris sont comprises entre 44 m² (minimum) et 330 m² (médiane) et 50 % entre 330 m² (médiane) et 3 965 m² (maximum).

Source : CB Richard Ellis

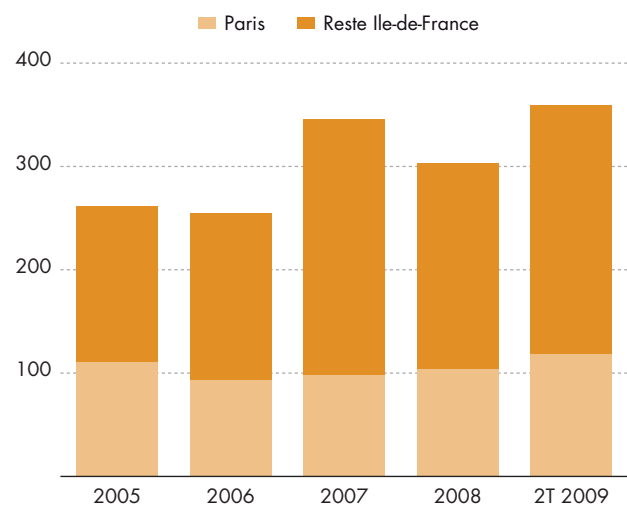
Répartition géographique des transactions < 5 000 m²

Source : CB Richard Ellis / Immostat

Évolution des prix de vente moyens

(en €/m² HT HD)

Source : CB Richard Ellis

Évolution de l'offre immédiate < 5 000 m²(en milliers de m²)

Source : CB Richard Ellis

Par ailleurs, nous estimons que 15 % du stock proposés a priori à la location pourraient finalement être vendus. 234 400 m² supplémentaires peuvent être considérés comme potentiellement à vendre.

D'une manière générale, même si les prix y sont sensiblement plus élevés qu'ailleurs, la capitale demeure une valeur sûre pour un investissement à long terme.

Un marché de seconde main

L'essentiel de la demande placée porte sur des locaux de seconde main (**87 % des transactions**). Les acheteurs, notamment les PME, ont souvent des capacités financières plus limitées que les grands groupes et n'ont pas les mêmes exigences en termes d'optimisation des surfaces (m² par poste de travail). De plus, les utilisateurs peuvent ainsi rénover et aménager les locaux à leur convenance.

FORTE BAISSÉ DES PRIX DE VENTE

Bien que les **conditions d'accès au crédit** ne soient **toujours pas optimales** (prudence des banques : demandes de garanties, apport compris entre 30 % et 40 %), ce n'est cependant pas aujourd'hui le facteur essentiel de blocage du marché.

L'évolution des prix de vente conditionne l'activité. Le « **repricing** » a été acté, et notamment sur le marché de l'investissement. Mais un plus grand déséquilibre demeure sur le marché de la vente à utilisateurs où **les acheteurs** ne « rencontrent » pas les vendeurs puisque les 1^{ers} **anticipent** une **décote** souvent **excessive**.

Le **prix de vente moyen francilien** s'élève à **4 400 €/m² HT HD**, soit une baisse de 19 % par rapport à fin 2008. Dans **Paris**, l'éventail des valeurs est très large, compris entre 2 200 € et 10 300 €/m² au cours du 1^{er} semestre pour une moyenne de **6 100 €/m²** contre 7 000 €/m² sur l'ensemble de l'année 2008.

RESTITAGE EN COURS

Au 1^{er} juillet 2009, le **stock disponible** < 5 000 m² proposé à la vente atteint **359 700 m²**, soit **19 %** du volume vacant total en **Ile-de-France**. Par rapport au début de l'année, l'offre immédiate a **progressé de 19 %** corrélativement à la baisse de la demande.

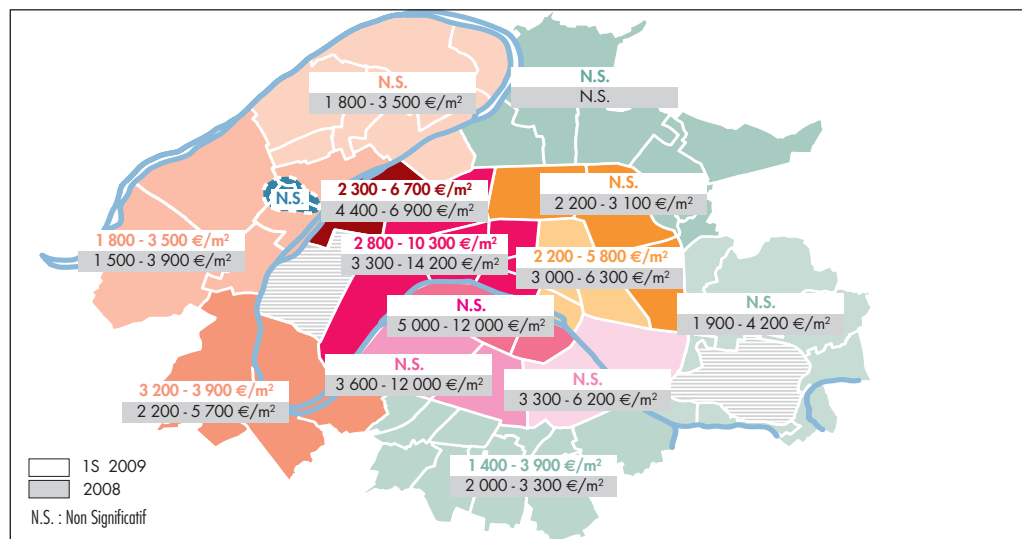
Bien que la demande soit concentrée sur des surfaces inférieures à 500 m², ce créneau de surface ne représente que 14 % de l'offre disponible, part qui atteint tout juste le tiers du volume en y ajoutant la tranche 500 m² – 1 000 m². **43 % du stock** sont compris entre **1 000 m² et 3 000 m²**. Les vendeurs, propriétaires de grands lots, les proposent prioritairement « entiers ». Toutefois, régulièrement, ils s'avèrent être, au final, divisés.

Le stock pourrait significativement **diminuer à court terme**. Les vendeurs sont soucieux de conserver les valeurs à un niveau correct et choisissent par conséquent de retirer leurs produits du marché s'ils ne sont pas poussés à vendre dans l'immédiat.

118 800 m² sont actuellement disponibles dans **Paris**, soit le tiers du volume francilien. **Paris Centre Ouest** en concentre à lui seul 20 %. 23 % du stock sont localisés dans le **Croissant Ouest** (principalement dans Péri-Défense et la Boucle Nord) et **28 % en 2^{ème} Couronne** (dont la moitié répartie dans le diffus en dehors des pôles tertiaires).

Note : Le marché de la vente à utilisateurs demeure par principe opportuniste limitant l'exhaustivité du recensement des offres. Par conséquent, il est difficile de quantifier précisément l'offre disponible. Ainsi, même si les opportunités du côté vendeurs sont actuellement plus limitées qu'elles n'ont pu l'être par le passé, les propriétaires peuvent néanmoins être ouverts aux propositions des acquéreurs.

PRIX DE VENTE OBSERVÉS EN 2008 ET 2009



NB : Fourchettes de prix de vente données sur la base d'au moins 3 transactions enregistrées en 2008 et au cours du 1^{er} semestre 2009, hors valeurs atypiques. Les valeurs correspondent aux transactions observées, **tous types de locaux confondus**, et ne peuvent pas être considérées comme exhaustives, notamment en raison du faible nombre de références significatives sur certains secteurs.

Source : CB Richard Ellis

ZOOM JURIDIQUE (extrait du Guide de l'Acquéreur)

L'article 1832 du Code civil définit la société comme un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes « conviennent d'affecter à une entreprise commune, des biens ou leur industrie en vue de partager les bénéfices ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter ».

Pourquoi constituer une SCI ?

- (...) cela permet de partager l'effort financier, les risques et l'imposition des loyers qui seront versés.
- Facilité de gestion et de mouvement des associés par le mécanisme de la cession des parts sociales.
- Lorsqu'un associé cède ses parts cela ne remet pas en cause l'existence de la société, ni la propriété du bien.
- Si la société exploitante se trouve en redressement ou en liquidation judiciaire, la SCI protège les immeubles. Les créanciers ne pourront pas les saisir automatiquement.
- C'est un outil efficace de stratégie matrimoniale, de transmission anticipée du patrimoine (association progressive des enfants à la gestion du patrimoine familial).
- Outil de transmission successorale : **diminution de la valeur taxable** par le jeu d'une décote ; **combat la présomption de propriété de l'usufruitier en matière de droits de succession** ; **préserve le différé de paiement des droits de succession**.

La constitution de la SCI

Toute personne physique ou morale (à condition qu'elle ait une personnalité juridique), quelle que soit sa nationalité peut créer une SCI ou en être associée. Elle peut être instituée au minimum par **deux personnes et sans aucun maximum prévu**.

La loi ne fixe aucun minimum lors de sa constitution, ni pour le capital social, ni pour la valeur nominale. Toutefois, celles-ci doivent être de valeur égale, dont le montant sera fixé librement par les associés.

Les associés répondent indéfiniment des dettes sociales à l'égard des tiers à proportion de leurs parts dans le capital social, à la date de l'exigibilité ou au jour de la cessation des paiements. Ils possèdent un droit de vote leur permettant de participer aux décisions collectives.

Imposition sur les revenus

Les bénéfices encaissés par chaque associé entreront dans le revenu global de chacun (en proportion de leurs droits) en tant que revenu foncier pour les personnes physiques et comme des bénéfices commerciaux s'il s'agit d'une société de capitaux (ex : SA, SAS, SARL...) associée de la SCI. Par conséquent, chaque associé participera aux bénéfices proportionnellement au capital social qu'il aura investi au départ. En ce qui concerne les plus-values, les SCI sont soumises au régime des particuliers au taux de 27 % (16 % d'impôt sur le revenu et 11 % de prélèvements sociaux), lorsque les associés sont des personnes physiques.

Bien que puisées aux meilleures sources, les informations que nous publions ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de CB Richard Ellis ou du groupe CB Richard Ellis. La reproduction de tout ou partie du présent document est autorisée sous l'express réserve d'en mentionner la source.

CB Richard Ellis Ressources - Groupement d'Intérêt Economique

Siège social : 145-151, rue de Courcelles 75017 PARIS - Siren : 412 352 817 - RCS Paris

© 2009 CB Richard Ellis, Inc.

CONTACTS

Études et Recherche

Aurélien LEMOINE

Directrice

Tél. : 33 (0) 1 53 64 36 35

aurelie.lemoine@cbre.fr

Sabine ECHALIER

Chargée d'études

Tél. : 33 (0) 1 53 64 37 04

sabine.echalier@cbre.fr

Vente Utilisateurs

Etienne BEUNAS

Directeur

Tél. : 33 (0) 1 53 64 30 32

etienne.beunas@cbre.fr

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

Pour plus de renseignements sur la démarche d'acquisition de vos locaux professionnels, vous pouvez télécharger le **GUIDE DE L'ACQUÉREUR** CB Richard Ellis sur http://www.cbre.fr/fr_fr/metiers/vente_utilisateurs

