

### Tendances

#### Baromètre national des prix de l'immobilier au 1<sup>er</sup> mai 2018

### Immobilier : le manque d'offres et la grève grippent le marché francilien

#### 102<sup>e</sup> baromètre « Meilleurs Agents », les points clés

- Les taux d'intérêt restent stables à un niveau très bas (1,7% sur 20 ans en moyenne).
- À Paris, les prix n'augmentent que de 0,1% en avril alors que la demande latente reste forte.
- En Île-de-France, le manque de biens en vente et la baisse de la demande du fait des intempéries puis de la grève grippent le mécanisme d'achat-revente. Les prix s'en ressentent : - 0,1% en petite et grande couronne en avril et - 0,3% en petite couronne et - 0,4% en grande couronne depuis le début de l'année.
- Rennes enregistre la plus forte hausse (+1,1% en avril) des 10 plus grandes villes en régions et montre un dynamisme renouvelé fruit d'un travail de longue haleine sur ses infrastructures, une politique du logement intelligente et le retour de Rennais partis depuis quelques années.
- La baisse des prix se confirme à Bordeaux : - 0,4% en avril et -1,1% sur les deux derniers mois.
- Lyon retrouve sa position de tête avec + 0,9% en avril et + 8,8% sur les 12 derniers mois. Le marché conserve un dynamisme latent. Nous constatons tous les jours que les biens mis en vente au juste prix trouvent très rapidement acquéreur. Mais, à Paris et en Île-de-France, les stocks de biens à vendre sont aujourd'hui au plus bas. Dans ces conditions, le mécanisme vertueux d'achat-revente se grippe. En effet, les propriétaires souhaitant changer de foyer, veulent avant tout sécuriser leur achat avant de vendre leur bien. Ne trouvant pas ce qu'ils cherchent, la vente attend et le marché se met en pause. Cette pénurie d'offre modère les prix à Paris (+ 0,1% en avril) et les pousse à la baisse en petite et grande couronne (- 0,1% en moyenne).

### L'agence



Votre agence Seine & Cité :  
81, rue de Turenne - 75003 Paris /01 53 68 64 02 /info@seinecite.fr

## Choisir Seine & Cité pour partenaire

Implanté dans le Haut Marais, notre cabinet apporte une offre de services immobiliers globale, personnalisée et efficace à ses clients qui souhaitent investir, vendre, louer, évaluer ou optimiser leur patrimoine personnel ou professionnel. Dans ce cadre, notre cabinet a su tisser des liens de partenariat étroits avec une clientèle diversifiée.

#### Domaines d'intervention

##### L'immobilier résidentiel

Achat, vente, vente en investissement, vente à la découpe, location meublée, location vide.

##### L'immobilier commercial

Qu'ils s'agissent de boutiques, de locaux commerciaux, show-rooms, bureaux, locaux d'activités, nous intervenons sur tous les types de transactions : **cession de droit au bail ou cession de fonds de commerce, location pure ou location avec droit d'entrée, vente de murs à utilisateurs ou à investisseurs.**

#### Missions

Estimation de valeur vénale, détermination de la valeur locative d'un bien,

soit dans le cadre d'une première location, soit dans le cadre d'un renouvellement de bail, étude et calcul de rentabilité, étude d'une mise en viager, détermination du nouveau loyer dans le cadre d'un déplaçonnement, études de marché... tel est notre savoir-faire.

**A l'écoute des projets de nos clients, Seine & Cité** met à votre disposition toutes les compétences disponibles au sein du cabinet mais aussi au sein du Réseau **PRO COMM** (Réseau National spécialisé en immobilier d'entreprise et de commerce).

**Ce que nous faisons pour vous :** qualifier votre projet, rechercher l'offre qui correspond le mieux à votre demande, vous donner un avis d'expert et un dossier qualifié pour faire sereinement votre choix, faciliter vos démarches. Membre du Réseau National **PRO-COMM**, spécialisé en immobilier d'entreprise et de commerces, nous sommes présents chaque année au Salon de la Franchise dans le cadre de notre activité de recherche d'implantations pour les enseignes. •

## Immobilier commercial



### Accessibilité des locaux aux personnes à mobilité réduite : à qui incombent les travaux ?

**D**epuis la publication du décret du 11 mai 2016, le dispositif législatif et réglementaire relatif à l'agenda d'accessibilité aux PMR (personnes à mobilité réduite) est désormais complet et l'administration peut demander des comptes aux gestionnaires ou propriétaires d'établissements recevant du public (ERP). D'une manière plus générale, la loi Pinel du 18 juin 2014 régit la répartition des charges et travaux, de sorte que pour les baux conclus ou renouvelés depuis le 20 juin 2014, le bailleur ne peut plus imposer l'intégralité de ceux-ci au preneur, mesure s'appliquant aussi aux mises aux normes administratives.

#### Trois variantes

**1/** Si le bail commercial ne prévoit rien quant à la charge des travaux de mise aux normes ou travaux prescrits par l'administration, sauf clause contraire, c'est au seul bailleur que revient alors la charge des travaux de mise aux normes.

**2/** Si le bail commercial, conclu ou renouvelé AVANT le 5 novembre 2014, comporte une clause mettant expressément à la charge du preneur les travaux d'accessibilité ou plus généralement les travaux prescrits par l'administration, il est désormais admis que le bailleur peut valablement imputer au preneur la charge des travaux prescrits par l'administration, sous réserve que la clause du bail soit expresse, c'est-à-dire suffisamment explicite.

**3/** Si le bail commercial, conclu ou renouvelé APRES le 5 novembre 2014, comporte une clause mettant expressément à la charge du preneur les travaux d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite ou plus généralement les travaux prescrits par l'autorité administrative, selon la nature des travaux en question : les travaux de mise en conformité ne relevant pas de l'article 606 gros-œuvre du code civil pourront incomber au preneur si le bail le prévoit expressément.

Au contraire, les travaux de mise en conformité ayant la nature de grosses réparations au sens de l'article 606 du Code civil, resteront nécessairement à la charge du bailleur, malgré toute clause contraire (laquelle serait réputée non écrite). •

## Votre bail commercial arrive au terme de ses 9 ans. Que faire ?

Après la promulgation des loi Pinel de 2014 et Macron de 2015, il est indispensable de rappeler quelles sont les démarches à entreprendre à l'approche de l'expiration de la durée de votre bail commercial, et surtout dans quelle forme.

**E**n effet, l'enjeu est de taille, compte tenu des risques économiques et stratégiques en la matière, car un acte de congé ou de demande de renouvellement ne respectant pas la bonne forme, risquerait d'être nul et sans effet !

**Vous êtes bailleur :** vous pouvez prendre l'initiative au moins six mois avant l'expiration du bail, d'adresser un congé au locataire par acte extrajudiciaire, c'est-à-dire par exploit d'huissier. L'objet de ce congé est de, soit proposer le renouvellement avec ou sans révision du loyer, soit refuser le renouvellement avec versement d'une indemnité d'éviction. De son côté, votre locataire n'est pas tenu de répondre. Son silence vaut acceptation de l'offre.

**Vous êtes locataire :** le locataire qui n'a pas reçu de congé du bailleur, peut demander le renouvellement du bail. Deux moyens s'offrent à lui : soit la lettre recommandée avec accusé de réception, soit l'exploit d'huissier. Cette demande doit intervenir soit, dans les six mois précédant l'expiration du bail, soit à tout moment au cours de sa prolongation. Le délai de six mois est un délai maximum. Une demande formulée plus de six mois avant la date d'expiration du bail est irrégulière.

**La réponse du bailleur :** dans les trois mois de la notification de la demande en renouvellement, le bailleur doit, toujours par acte extrajudiciaire, faire connaître au demandeur s'il refuse le renouvellement en précisant les motifs de ce refus. A défaut d'avoir fait connaître ses intentions dans ce délai, le bailleur est réputé avoir accepté le principe du renouvellement du bail précédent.

L'acte extrajudiciaire notifiant le refus de renouvellement doit, à peine de nullité, indiquer que le locataire qui entend, soit contester le refus de renouvellement, soit demander le paiement d'une indemnité d'éviction, doit saisir le tribunal avant l'expiration d'un délai de deux ans à compter de la date à laquelle est signifié le refus de renouvellement. Aucune forme n'est prévue pour l'acceptation du renouvellement par le bailleur.

Enfin, si aucune des parties au bail n'entreprend de démarche dans les délais impartis, le bail se poursuit tacitement. On parle alors de bail en tacite prolongation. Ce sont toujours les dispositions du bail expiré qui gouvernent les rapports bailleur/locataire, mais le bail n'a plus de durée. Il perdure comme un contrat à durée indéterminée. Le locataire et le bailleur se trouvent alors placés dans une situation d'incertitude, un congé pouvant leur être adressé à tout moment par l'autre partie, moyennant un préavis de six mois. La prolongation du bail au-delà de douze ans permettra au Bailleur de dé plafonner le loyer, et ainsi de l'augmenter sans tenir compte de l'évolution de l'indice de référence stipulé dans le bail. •

“... si aucune des parties au bail n'entreprend de démarche dans les délais impartis, le bail se poursuit tacitement.”

## OUVRIR UN RESTAURANT : QUELLES DÉMARCHES ?



“ Pour obtenir votre licence de restaurant, vous devrez effectuer une déclaration préalable en mairie, au moins 15 jours avant l'ouverture de l'établissement. ”

### 1 Au centre des formalités des Entreprises (CFE) :

- immatriculer votre société au Registre du Commerce et des Sociétés ;
- vous déclarer aux services des impôts ;
- vous immatriculer au Régime social des Indépendants ;
- déclarer vos salariés si vous en avez (pour l'inspection du travail, l'URSSAF et Pôle Emploi).

### 2 Effectuer les démarches nécessaires au fonctionnement de votre restaurant, tels que :

- l'ouverture d'un compte bancaire ;
- le dépôt du nom de la marque ;
- la signature du bail commercial ;
- l'adhésion à une assurance multirisque professionnelle.

### 3 Obtenir une licence de restaurant :

- vous allez probablement vendre des boissons alcoolisées dans votre établissement, pour cela une licence est nécessaire, il peut s'agir :
- soit d'une licence de restaurant si la consommation se fait uniquement pendant les repas ;

- soit d'une licence de débit de boissons si vous vendez aussi des alcools en dehors des repas (type bar-restaurant) ;

#### Concrètement, pour obtenir cette licence, il faut, avant d'ouvrir votre restaurant :

- obtenir un permis d'exploitation délivré par un organisme habilité après une formation spécifique qui porte notamment sur la prévention et la lutte contre l'alcoolisme, ce permis est valable 10 ans ;
- effectuer une déclaration préalable en Mairie, au moins 15 jours avant l'ouverture de l'établissement.

### 4 Respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, tels que concevoir des locaux pour faciliter

l'entretien, utiliser obligatoirement un bac à graisse, maîtriser les températures pour éviter la rupture de la chaîne du froid. À ce sujet, vous devrez effectuer une déclaration préalable à l'ouverture auprès de la direction départementale en charge de la protection des populations pour programmer une visite de contrôle sanitaire.

### 5 Concernant la sécurité : installer un dispositif de sécurité adapté, tenir un registre de sécurité.

Pensez à l'accessibilité des personnes à mobilité réduite : vous devrez leur permettre d'accéder à vos locaux et à vos prestations comme les personnes valides et ce pour tous les types de handicap (moteur, visuel, auditif, mental ...)

#### A ne pas oublier également, les obligations liées :

- à l'interdiction de fumer (affichage spécifique) ;
- aux horaires d'ouverture (généralement fixés par arrêté préfectoral) ;
- au respect de la tranquillité du voisinage ;
- à l'installation d'une terrasse (une autorisation est nécessaire) ;
- à la diffusion de musique (faisant l'objet d'une déclaration à la SACEM).

## Actualité immobilière

### Seine & Cité : dernières transactions



• **3, rue du Roi Doré, Paris III :**

ouverture en juin 2018 du futur restaurant d'inspiration méditerranéenne « SALON ».

• **43, rue Meslay, Paris III :** vente d'un fonds de commerce de restauration à la société « la rondelle » (150 m<sup>2</sup> sur 3 niveaux).

• **16, rue de Montmorency, Paris III :** cession de droit au bail d'une boutique à une galerie d'art (177 m<sup>2</sup> sur 2 niveaux).

• **235, rue Saint-Martin, Paris III :** location d'une boutique au show room

« Bustes et Mannequins » (272 m<sup>2</sup> en RDC et s/sol).

• **7, rue Charles Dupuis, Paris III :** vente de murs commerciaux libres de 288,30 m<sup>2</sup> sur 2 niveaux à un investisseur privé.

• **6/8, rue de la Corderie, Paris III :** cession de droit au bail d'une belle boutique de 128 m<sup>2</sup> à la société BOTH.

• **82, rue de la Victoire, Paris IX :** location d'un plateau de bureaux de 155 m<sup>2</sup> à la société ACPH.

• **33/35, rue Saint-Sébastien, Paris XI :**



le restaurant argentin Patchanka vient d'ouvrir ses portes. À découvrir absolument.

• **148, avenue du Maine, Paris XIV :**

location d'une boutique de 138 m<sup>2</sup> à la société de jeux « Majeri Games »

• **54, rue Lecourbe, Paris XV :** location d'une boutique à la Parqueterie Française (45 m<sup>2</sup>).



• **7 rue du Thorigny, Paris III :**

La Maison Suisen a ouvert ses portes, recréant dans le moindre détail une petite maison japonaise traditionnelle destinée au soin du corps (shiatsu). La Maison Suisen a également sélectionné au Japon, une gamme de thés verts exclusifs, à déguster après un soin et à emporter chez soi. •••

## Fiscalité immobilière

### Fin de l'ISF mais, en même temps... l'IFI apparaît

Si le législateur a récemment supprimé l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) pour les particuliers, il a décidé de créer, dans le même temps, un nouvel « impôt sur la fortune immobilière » (IFI).

**L**a loi de finances de 2018 a créé un nouvel impôt annuel sur les actifs immobiliers. Il concernera un contribuable (ou foyer fiscal) si la valeur de son patrimoine immobilier imposable (biens, parts de SCI, etc.) est supérieure à 1 300 000 € au 01.01.2018.

Un abattement de 30% est prévu pour la résidence principale. Comme pour l'ISF, certaines dépenses (travaux, taxe foncière, etc.) sont déductibles.

Le montant de l'IFI dû est calculé sur la valeur nette taxable du patrimoine au vu d'un barème progressif. Ne seront pas pris en compte pour le calcul de l'IFI, les biens affectés à une activité professionnelle (industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale), sous conditions (cf. détail de la loi de finances).

L'activité de gestion de son propre patrimoine immobilier par un particulier ou par une société n'est pas concernée. Tout bien loué, y compris sous bail commercial est à ce titre concerné par l'IFI, en principe. Par exception, des logements



loués en meublés peuvent être écartés pour l'IFI, si un loueur tire des recettes annuelles supérieures à 23 000 € et si ces recettes constituent plus de 50% des revenus professionnels du foyer fiscal (salaires, BNC, BIC, BA, revenus du gérant, ..) Un régime particulier s'applique pour un bien grevé d'un usufruit, d'un droit d'habitation ou d'usage.

Il revient à l'usufruitier de supporter seul l'IFI lorsqu'il était le seul propriétaire initial du bien et que le démembrement a procédé de sa volonté (le bien doit alors être pris en compte pour sa valeur en pleine propriété). La charge de l'IFI pèse sur l'usufruitier et le nu-propriétaire dans les autres situations. *Editions F Lefebvre.* •