Immobilier professionnel / *Bureaux, locaux commerciaux, locaux d'activité, fonds de commerce.*
Immobilier résidentiel / *Achat, Vente, Location, Estimation*

numéro • 11
hiver
2017-2018

Seine&Cité Info

La lettre de l'Immobilier de l'Agence Seine&Cité

Tendances

Léger refroidissement sur le marché résidentiel

***MeilleursAgents* publie la 95e édition de son baromètre mensuel des prix de l'immobilier résidentiel à Paris, en Île-deFrance et dans les dix et cinquante plus grandes villes de France.**

Basé sur les promesses de vente signées entre le 1er et le 30 septembre 2017 qui se transformeront en actes authentiques dans les trois prochains mois, ce baromètre est un indicateur « avancé » de l'évolution des prix de l'immobilier.
En septembre, la hausse des prix a marqué une pause. L'Île-de-France et la plupart des grandes villes de province ont même vu leurs prix moyens légèrement baisser.
Alors que ces derniers mois, la faiblesse des taux d'intérêt était vue comme une aubaine dont il fallait tirer parti au plus vite, elle est aujourd'hui considérée, à tort ou à raison, comme durable.
Moins pressés, les acheteurs prennent leur temps, suscitant ainsi un refroidissement léger et probablement temporaire du marché. Le marché immobilier reste sain, dynamique et très attractif pour les acheteurs en général et pour les primo-accédants en particulier.
À Paris, les prix n'ont augmenté en moyenne que de 0,1 % en septembre. Certes, les petites surfaces (studios et deux-pièces) ont vu leurs prix moyens augmenter de 0,3 % mais les grands appartements familiaux ont baissé de 0,2 %, rien qui ne soit dû à la saisonnalité.
En effet, les familles cherchent à s'installer avant la rentrée scolaire. Le marché des grands appartements (3 pièces et plus) est donc traditionnellement faible en septembre.
Dans les départements limitrophes, la pause est plus sensible. En Petite Couronne, les prix ont baissé en moyenne de 0,2 % en septembre. Le département des Hauts-de-Seine reste stable alors que la Seine-Saint-Denis et le Val-de-Marne voient leurs prix diminuer de 0,4 %. Naturellement, la tendance se propage en cercles concentriques dans la Grande Couronne dont les prix moyens ont baissé de 0,3 % en septembre. •

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 déplafonnement, 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. •

Seine & Cité Info est une publication de la Société Seine&Cité / hiver 2017-2018

• 81, rue de Turenne - 75003 Paris
standard : 01 53 68 64 02
fax : 01 44 61 00 33
info@seinecite.fr

Législation

Deux nouveaux diagnostics obligatoires en location

Depuis le 1er juillet 2017, deux nouveaux diagnostics sont obligatoires avant de mettre un logement sur le marché locatif ! Amiante, plomb, performance énergétique, termite, gaz, électricité, mérule, radon… Les diagnostics à effectuer, avant de mettre un logement sur le marché, sont toujours plus nombreux et dépendent notamment de sa date de construction.
C'est ainsi que deux nouveaux diagnostics viennent compléter la liste de ceux exigés et à annexer en matière de location à usage d'habitation (vide ou meublée).
D'un contenu analogue à ceux prévus en cas de vente, les diagnostics gaz et électricité réalisés pour les besoins d'une location consistent à déceler les anomalies et défauts susceptibles de présenter un danger pour les occupants du logement.

> **« La validité de ces diagnostics est de six ans, comme en matière de vente immobilière. »**

Pour mémoire, le décret n°2002-120 du 30 janvier 2002 relatif aux caractéristiques du logement décent précise depuis plus de 15 ans que le logement donné à bail, doit satisfaire à certaines conditions, au regard de la sécurité physique et de la santé des locataires.
C'est ainsi, désormais, que les logements comportant une installation intérieure de gaz en fonctionnement réalisée depuis plus de 15 ans ou dont le dernier certificat de conformité date de plus de 15 ans doivent faire l'objet de ce diagnostic dédié. La validité de ces diagnostics est de six ans, comme en matière de vente immobilière.
Les diagnostics (gaz et électricité) établis à l'occasion de la vente du bien (articles L.134-6 et L.134-7 du CCH) peuvent être annexés au contrat de location, dès lors qu'ils ont été établis depuis moins de six ans. Ils doivent être annexés aux baux conclus à partir du 1er juillet dernier pour les logements situés dans un immeuble collectif dont le permis de construire a été délivré avant le 1er janvier 1975.
Pour les autres logements, ils devront être annexés aux baux conclus à compter du 1er janvier 2018. •

Un locataire peut-il se faire justice lui-même ?

Un locataire ne peut pas suspendre le paiement des loyers au motif que le bailleur n'a pas réalisé des travaux dans le logement.

Cassation civile IIIe, 5 octobre 2017 n°16-19614
Après s'être plaints à plusieurs reprises auprès de leur bailleur, de désordres affectant le logement loué, des locataires avaient décidé, d'autorité, d'interrompre le règlement des loyers.
Faute d'avoir rempli leurs obligations, le bailleur leur avait alors délivré un commandement de payer visant la clause résolutoire du bail ***(précision : une clause résolutoire est une clause qui prévoit la résiliation automatique d'un contrat en cas d'inexécution partielle ou totale d'une obligation, comme le paiement d'un loyer).***
À leur tour, les locataires s'étaient opposés à ce commandement de payer et avaient demandé la condamnation du bailleur à effectuer les travaux nécessaires à la remise en état du logement.
Saisie de cette affaire, la Cour de cassation a rejeté la demande des locataires au motif qu'ils ne pouvaient pas suspendre le paiement des loyers sans demander préalablement en justice l'autorisation de les consigner. Car une suspension de paiement ne peut pas être justifiée par le seul fait que le bailleur n'était pas en mesure d'assurer la jouissance paisible de leur logement.
À noter : le locataire ne peut s'abstenir de payer son loyer que dans certains cas très limités. Il peut s'agir, par exemple, de la situation dans laquelle il est dans l'impossibilité absolue d'utiliser les lieux ou de les utiliser conformément à la destination prévue par le bail (insalubrité, dégâts des eaux, système électrique défaillant…). •

> **« … une suspension de paiement ne peut pas être justifiée par le seul fait que le bailleur n'était pas en mesure d'assurer la jouissance paisible du logement. »**

Commerce

Les rues commerçantes les plus chères de France.

Ouvrir un magasin dans une grande ville peut avoir un coût exorbitant.

Vous regrettez de voir disparaitre les commerces de proximité dans les centres villes des grandes agglomérations françaises ? Une étude publiée par CB Richard Elis fournit un début d'explication à ce phénomène persistant. À l'instar du marché immobilier résidentiel, l'immobilier commercial connait lui aussi des fortes zones de tension, comme en témoigne l'envolée de l'indice des loyers commerciaux entre fin 2009 et fin 2011. Des rues, des pâtés de maison sont pris d'assaut par des grandes enseignes, les indépendants ou les commerces à la rentabilité modérée se voient obliger de s'installer sur des emplacements secondaires.
Rue de la République à Lyon, Grand Place à Lille et avenue du Paradis à Nice, voilà le podium des artères commerçantes les plus chères en province. Notons néanmoins que Lille se révèle sans doute un peu plus chère que les autres villes de province, puisqu'elle réussit à placer plusieurs artères dans notre classement. •

Les loyers commerciaux les plus chers de Paris*

1. Ave. des Champs-Élysées, trottoir pair	7 000 €/10 000 € /m²/an HT HC
2. Ave. Montaigne	5 000 €/10 000 € /m²/an HT HC
3. Ave. des Champs-Élysées, trottoir impair	5 000 € /8 000 € /m²/an HT HC
4. Bd Haussmann secteur Grands Magasins	3 500 € /6 000 € /m²/an HT HC
5. Rue du Fg St-Honoré, de la place Beauvau à la rue Royale	3 000 € /7 000 € /m²/an HT HC
6. Rue de Rennes, côté quartier St-Germain	3 500 € /5 500 € /m²/an HT HC

** Ces fourchettes sont des estimations d'agents immobiliers et correspondent à des valeurs moyennes en zone A (cf. charte de pondération des surfaces commerciales). Elles incluent le loyer et l'amortissement du droit au bail.*

Fiscalité

Projet de loi de Finances 2018 : les mesures concernant l'immobilier

Le gouvernement vient de présenter son projet de loi de finances pour 2018 contenant des mesures destinées à stimuler la construction de nouveaux logements.

Prorogation du dispositif Pinel pour 4 années supplémentaires
Il serait réservé aux communes dans lesquelles le manque de logement est le plus important. Rappelons que le dispositif Pinel permet aux particuliers qui acquièrent ou font construire des logements neufs afin de les louer de bénéficier, sous certaines conditions, d'une réduction d'impôt sur le revenu. Son taux varie selon la durée de l'engagement de location choisie par l'investisseur (12 % pour 6 ans, 18 % pour 9 ans ou 21 % pour 12 ans). Cette réduction, répartie par parts égales sur cette durée d'engagement de location, est calculée sur le prix de revient du logement, retenu dans la double limite de 5 500 €/m² de surface habitable et de 300 000 €.

Recentrage du prêt à taux zéro
Le prêt à taux zéro (PTZ) ferait également l'objet d'une reconduction jusqu'au 31 décembre 2021, pour l'achat d'un logement neuf, MAIS ciblerait uniquement les zones A, A bis et B1 (et la zone B2 mais uniquement durant l'année 2018). Pour les logements anciens, le PTZ ne devrait plus être proposé que pour les zones où le déséquilibre entre l'offre et la demande de logements est moins marqué.

Incitation à la libération du foncier
Dans l'optique de favoriser la construction de logements dans les zones tendues, le gouvernement souhaiterait mettre en place de nouveaux abattements applicables aux plus-values réalisées à l'occasion de la vente d'un terrain à bâtir. L'abattement serait de 100 % lorsque le terrain sera destiné à accueillir des logements sociaux, de 85 % pour des logements intermédiaires et de 70 % pour des logements en secteur libre.

Augmentation de la CSG
Elle serait augmentée de 1,7 point dès 2018, ce qui porterait les prélèvements sociaux de 15,5 % à 17,2% et aurait vocation à s'appliquer à l'ensemble des revenus de capitaux mobiliers (intérêts, revenus distribués…), aux plus-values réalisées lors de la cession de valeurs mobilières et de droits sociaux et aux produits issus des assurances-vie. •

Commerce

LES CLES DU MARCHE DE L'INVESTISSEMENT EN FRANCE : LE MOIS DES COMMERCES !

9,9 milliards d'€ investis au 1er août 2017, un volume en baisse de 8% par rapport à celui de 2016.
Le contexte économique porteur, combiné aux résultats des récentes élections créent des conditions favorables pour une accélération de l'activité du marché au 2nd semestre.
Le montant des volumes investis en 2017 devrait s'établir au-dessus des niveaux de 2015 et 2016 soit entre **27 et 30 milliards d'€.**

Analyse des transactions
9,9 milliards d'€ investis depuis le début de l'année correspondant à 316 opérations (-9% en nombre par rapport à 2016).
Un dynamisme des opérations inférieures à **50 millions d'€,** segment qui totalise 1/3 des sommes investies depuis le début de l'année.
D'une année sur l'autre, une répartition similaire des transactions par taille unitaire.
Les transactions de plus de 200 M€ attendues d'ici la fin de l'année pourraient néanmoins changer la donne (Cœur Défense entre autres).
Paris/Île-de-France concentre **57% des montants engagés en France (5,6 milliards d'€).** Les cessions de portefeuilles diminuent (3 cessions sur les 50 enregistrées au mois de juillet). •

Commerce, conseils pratiques

Comment ouvrir une franchise ?

C'est la première question qui vient à tout entrepreneur.
Savez-vous ce qu'est un contrat de franchise? Il s'agit d'un contrat de collaboration entre un franchiseur et son franchisé. L'enseigne cède des droits d'exploitation et droits à l'image à un créateur indépendant afin qu'il commercialise ses produits et/ou services. Ce fonctionnement offre de nombreux avantages aux franchisés.

Les étapes :
1. Se constituer un apport personnel pour financer le projet.
2. Recherche d'un emplacement idéal

pour s'implanter.
3. Rencontrer son franchiseur, consulter le DIP.
4. Signer son contrat de franchise.
5. Préparer l'aménagement de son point de vente.
6. Préparer un plan de communication pour la zone de chalandise visée.
7. Réaliser les démarches administratives relatives à la création de son entreprise.

Généralement, l'apport financier minimum demandé varie de 10 000 à 20 000 €. Il faut donc évaluer les fonds propres dont vous disposez.
En effet, la franchise reste une création d'entreprise à part entière.
Selon votre situation, vous serez éventuellement amener à contracter un prêt auprès d'une banque. Obtenir un prêt pour ouvrir une franchise sera fonction de vos revenus et de votre patrimoine. Pour choisir votre franchise, la solution idéale est de rencontrer directement les franchises sur les salons spécialisés comme Franchise Expo Paris.•

Seine & Cité : dernières transactions

• **45 rue de Berri Paris 8 :** vente à investisseur de murs occupés (200 m²) ;
• **14 rue Portefoin Paris 3 :** vente à utilisateur d'un local commercial de 156 m² sur cour ;
• **67 bd Brune Paris 14 :** location d'une boutique de 190 m² à un centre dentaire ;
• **20 rue de la Folie Méricourt Paris 11 :** location d'une boutique de 120 m² à « Mum Lab » ;
• **5 rue Domrémy Paris 13 :** vente de 9 lots d'habitation de 44 m² à 103 m² ;
• **14 rue de la Corderie Paris 3 :** cession de droit au bail de locaux commerciaux atypiques de 80 m² à « A 3 MAINS» ;
• **163 rue de Rennes Paris 6 :** vente d'un local commercial de 90 m² + s/sol à un investisseur privé ;
• **101 rue de Turenne Paris 3 :** cession de droit au bail d'une boutique pour de l'optique ;
• **13 rue Thorigny Paris 3 :** cession de droit au bail d'une boutique pour une activité de prêt-à-porter ;
• **25 rue du Pont-aux-Choux Paris 3 :** vente d'un studio de 20 m² pour un investissement locatif ;
• **80 rue de Turenne Paris 3 :** vente à utilisateur des murs d'une boutique de 90 m² ;
• **9 rue Bourdaloue Paris 9 :** location de 115 m² de bureaux à « la Maison de Production ». • • •

Observatoire de la franchise

Restauration rapide, quelles sont les tendances ?

Actuellement, 13% des déjeuners sont pris en restauration rapide en France et 70% des déjeuners sont pris hors foyer. Durant ces cinq dernières années, les consommateurs ont par ailleurs délaissé les déjeuners en entreprise pour d'autres solutions de restauration. Il faut savoir que les offres de restauration rapide ont explosé entre 2000 et 2013. Face à la profusion de l'offre, le secteur a commencé à connaître des difficultés à partir de 2014. Pourtant, l'offre a continué de grimper. Ainsi, on recensait 39 000 établissements en 2016.
Désormais, les spécialistes de la restauration rapide doivent s'intéresser de près aux règles nutritionnelles pour proposer une offre dans l'air du temps. Ainsi, 4 consommateurs sur 10 ont l'habitude de manger des plats végétariens, 2 sur 10 aiment manger vegan de temps en temps et 37% des personnes se sentent concernées par les qualités nutritionnelles de la nourriture. Précurseur de la tendance, l'enseigne Cojean illustre parfaitement cette proposition Healthy.
Autre tendance : la personnalisation des recettes. Si cela impose de recruter un personnel plus important, c'est un concept qui plaît aux consommateurs et une formule adoptée par des enseignes comme Jour, Mangoo, Pita Pit ou encore Fresh Burritos. Les gens sont également sensibles aux arguments du manger local ou bio et ceux qui veulent se lancer ne doivent pas hésiter à regarder ce qui se passe aux USA où des concepts intéressants ont vu le jour.
Quelques concepts américains à découvrir :
- Beef Steack qui, comme son nom ne l'indique pas, propose une offre de bols de légumes frais cuisinés devant le consommateur ;
- Brown Bag Seafood Co. propose une offre de restauration rapide avec des produits de la mer sourcés et préparés sur place ;
- Your Pie, qui se développe en franchise outre Atlantique, propose des pizzas personnalisables réalisées avec des ingrédients frais.•

Design graphique : Frédéric Joffre / www.fredericjoffre.com / 2017.