



Dossier

Les murs de boutique, pour les gros budgets

MARCHÉ DE NICHE Il ne s'agit pas là d'acquérir une SCPI (société civile de placement immobilier) « murs de magasins », même si elle peut être intéressante, mais une vraie boutique, avec murs et pierres, ayant pignon sur rue. Le marché est assez confidentiel, notamment parce que les meilleurs emplacements se vendent vite. En établissant une veille active sur quelques sites Internet spécifiques (Papcommerces.fr, Seloger.com, etc.) ou en s'adressant à des agences spécialisées (Coysevox, Ropert Immo...), il est néanmoins possible de dénicher la bonne affaire.

Sélection par l'emplacement

« Investir dans un local commercial présente plusieurs avantages par rapport à l'immobilier traditionnel, au premier rang desquels les rendements très intéressants de l'ordre de 5 à 7 %, surtout en province », déclare Son Descolanges, directeur associé de Kacius. Ce placement est toutefois réservé aux investisseurs avertis et disposant d'un capital important. Il faut déboursier au moins 200.000 € pour un local bien placé de 50 m², dans une petite ville de province, au moins 500.000 € pour la même surface à Paris.

Contrairement au logement

DE BONNES AFFAIRES AVEC L'ACHAT DE COMMERCES



Photos : Shutterstock

d'habitation, le prix des murs de boutique n'est pas déterminé en fonction d'un prix moyen au mètre carré, mais de la rentabilité brute que l'activité dégage (si un locataire est déjà en place) ou prévue (on s'appuie alors sur la rentabilité du marché). Par exemple, pour un loyer de 25.000 € par an et une rentabilité de 6,25 %, les murs doivent être vendus aux alentours de 400.000 € (25.000 €/6,25 %). « Le mécanisme est complexe, c'est pourquoi il vaut mieux être accompagné par un professionnel ou un juriste », conseille Christophe Rafaillac, responsable d'Immonot.com, le site immobilier des notaires.

Le lieu d'implantation de la boutique détermine également le prix de

vente, mais aussi le futur chiffre d'affaires du locataire, et donc sa viabilité.

Il vaut mieux privilégier ce que l'on appelle, dans le jargon professionnel, des emplacements n° 1 ou n° 1 bis. Un local dit « emplacement n° 1 » ou « n° 1 bis » est situé dans les rues principales ou adjacentes de centre-ville (par exemple, rue Crébillon, à Nantes, autour de la place des Quinconces, à Bordeaux, etc.).

Bail sécurisé

« La durée des baux commerciaux est de trois ans minimum, ce qui offre donc une certaine sécurité pour le propriétaire », explique Christophe Rafaillac. Le bail commercial est en



fait conclu pour neuf ans minimum, mais le locataire peut donner congé à l'expiration d'une période de trois ans.

A partir du moment où le commerçant est à la tête d'une bonne affaire, le bailleur est donc sûr de percevoir ses loyers. Ces derniers sont d'ailleurs fixés librement entre les parties (lorsqu'il s'agit d'un nouveau locataire). De même, il faut préciser dans le bail la répartition des charges. En principe, les travaux d'aménagement intérieur relèvent du commerçant et le bailleur n'a pas à les payer.

Seul véritable écueil de ce placement, « les loyers perçus sont imposés classiquement au régime des revenus fonciers », prévient Son Descolonges. Sous les 15.000 €, il est appliqué un abattement forfaitaire de 30 % (dans le cadre du microfoncier). Au-delà de ce seuil ou si les charges sont plus importantes que les loyers, le régime réel s'applique.

NOTRE CONSEIL

Préférez un emplacement n° 1 ou n° 1 bis d'une ville de province dynamique et une boutique déjà occupée. Vous pourrez ainsi mieux vous assurer de la solidité de l'affaire.

LEXIQUE

Bail commercial : contrat de location portant sur un bien à destination commerciale, ouvert aux commerçants et aux artisans, mais non aux associations et aux professions libérales (articles L. 145-1 et suivants du Code de commerce).

Cession de droit au bail : le droit au bail est un élément du fonds de commerce appartenant au locataire sortant. Par conséquent, il peut librement céder son bail, sauf clause contraire dans le contrat.

Emplacement n° 1, n° 1 bis, n° 2, autres : classement professionnel des emplacements d'un site commercial selon la ville, l'artère commerciale, le trottoir, la portion de la rue. Il détermine la qualité de l'implantation, le prix de vente et les loyers.

Fonds de commerce : notion juridique qui désigne l'ensemble des éléments mobiliers corporels et incorporels permettant l'exploitation d'un commerce (clientèle, enseigne, droit au bail, matériel, fournitures, etc.).

Pas-de-porte : somme d'argent versée par le commerçant au propriétaire des murs d'un local commercial lors de la conclusion du bail. Elle est librement fixée entre les parties et elle est définitivement acquise au propriétaire.

Surface commerciale utile (SCU) : surface totale destinée à la vente de produits et/ou de services.