

EN 2013, POURQUOI PAS L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE ?

On ne peut guère imaginer une stratégie patrimoniale sans diversification. C'est encore plus vrai aujourd'hui, alors que la crise entretient l'incertitude sur l'évolution des marchés financiers, sur l'emploi et le pouvoir d'achat.

L'immobilier reste un des investissements les plus sûrs, mais la nouvelle donne fiscale et les nombreuses réformes en chantier incitent à prendre du recul. L'encadrement des loyers d'habitation mis en place au cours de l'été et le nouveau dispositif d'incitation à l'investissement locatif donnent le ton d'une nouvelle politique du logement. L'immobilier résidentiel, déjà très encadré, le sera plus encore à l'avenir.

A l'inverse, l'immobilier commercial et professionnel bénéficie d'une liberté contractuelle certaine et offre par conséquent des opportunités intéressantes pour diversifier un patrimoine immobilier. La gestion des baux commerciaux fait cependant appel à un savoir-faire particulier, qui ne s'improvise pas.

Le Groupe Safar a de longue date développé des compétences spécifiques dans le domaine de l'immobilier d'entreprise et les a fortement renforcées au cours des dernières années. Notre département spécialisé dispose de services dédiés pour la gestion des baux commerciaux, la location et la vente de bureaux, commerces et locaux professionnels. N'hésitez pas à nous contacter.

Nous abordons l'année 2013 avec confiance et serons à vos côtés pour la réussite de vos projets immobiliers. Dans cette attente, tous les collaborateurs du cabinet se joignent à nous pour vous souhaiter une très bonne année 2013.

OLIVIER SAFAR et PATRICK SAFAR

Investir dans les baux commerciaux, un réel savoir-faire

Le logement ayant toujours été un sujet sensible, la relation entre propriétaire et locataire fait l'objet d'un dispositif législatif considérable. A l'inverse, les baux commerciaux bénéficient d'une grande liberté contractuelle puisque le code de commerce fixe seulement les règles de durée, de renouvellement, d'indexation des loyers et les actions pouvant être engagées en cas de non-respect des clauses du bail. L'immobilier commercial a également la réputation d'être plus rentable que le logement car le loyer et la répartition des charges entre le bailleur et le preneur peuvent être fixés librement. Cependant, du fait même de cette souplesse, les baux commerciaux doivent être abordés avec discernement pour que la rentabilité soit vraiment au rendez-vous.

Le bon choix d'investissement

La qualité de l'emplacement déterminera à la fois le prix d'acquisition et le montant des loyers. Avant de se porter acquéreur de murs de boutique, il est donc indispensable de se renseigner sur la vitalité du quartier. La proximité des transports en commun ou les facilités de stationnement sont des atouts également pour des bureaux. Il faudra également vérifier la qualité de la signature du locataire, ses garanties, les éventuels contentieux ou défaillances survenus dans le passé...

Éviter les sources de litiges

La durée du bail commercial, au minimum de neuf ans, est un atout de pérennité des loyers, réajustés chaque année en fonction de la variation

de l'indice des loyers commerciaux (ILC) ou de l'indice du coût de la construction (ICC). Mais elle impose de se projeter dans le temps et anticiper les sources potentielles de litiges afin de sécuriser la rentabilité de l'investissement sur le long terme. La précision apportée à la rédaction du bail est donc primordiale.

Le bail commercial permet de décider librement de la répartition des charges entre le preneur et le propriétaire. Encore faut-il que tout soit clairement précisé. Le plus souvent, les dépenses d'entretien et de réparation seront prises en charge par le preneur, mais qu'en sera-t-il des travaux liés à la vétusté des installations, aux mises aux normes obligatoires, par exemple pour l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite ou handicapées ? Qu'en sera-t-il des nouvelles obligations de

renovation énergétique ? La formulation de chaque point du bail nécessite donc des compétences juridiques et techniques très spécifiques.

Garder la maîtrise du contrat et du bien

Vous ne pouvez pas interdire au preneur de vendre son fonds de commerce ni de céder son bail, son droit au renouvellement du bail et le cas échéant, son droit à une indemnité d'éviction, mais vous pouvez en fixer les conditions. Un changement d'activité pourrait dévaloriser votre bien et impacter l'évolution des loyers. Si le bail limite précisément la destination du local, le preneur aura besoin de votre autorisation pour toute modification et le loyer pourra être déplafonné en cas de changement d'activité.

DU NOUVEAU POUR L'ENTRETIEN ET LE CONTRÔLE DES ASCENSEURS

Par crainte de ne pas obtenir les informations techniques nécessaires ou les pièces de rechange, les copropriétés étaient souvent dépendantes de leur ascensoriste et hésitaient à le mettre en concurrence pour la maintenance de leurs appareils.

Le décret du 7 mai 2012 lève cet obstacle. Les nouvelles obligations qu'il impose aux ascensoristes vont faciliter la mise en concurrence et améliorer l'entretien et le contrôle technique des ascenseurs.

Une clause de résiliation doit désormais figurer dans tous les contrats d'entretien signés depuis le 1^{er} juillet 2012 et introduite au plus tard le 1^{er} janvier 2015 lors du renouvellement des contrats en cours. Cette nouvelle clause permet au propriétaire de changer de prestataire de maintenance, moyennant un préavis de 3 mois, à l'occasion de travaux importants sur l'appareil. Si elle souhaite confier les travaux à une autre entreprise, la copropriété ne sera plus obligée de conserver l'ascensoriste en place pour l'entretien et pourra choisir le prestataire lui offrant le meilleur rapport qualité/prix.

Une obligation d'information

Pour que le nouveau prestataire puisse assurer sa mission dans les meilleures conditions, le décret du 7 mai 2012 impose au fabricant ou installateur de fournir au propriétaire une **documentation technique** suffisamment explicite et tous les outils, notices, codes d'accès nécessaires à l'entretien, au dépannage ou à la remise en service de l'installation.

Par ailleurs, les **pièces de rechange** devront être fournies par le fabricant à la demande de tout prestataire d'entretien dans des conditions de coûts et de délais compatibles avec les moyennes pratiquées.

Le **carnet d'entretien de l'ascenseur** doit être tenu à jour à chaque visite ou intervention. S'il est établi sous forme électronique, son contenu sera annexé au rapport d'activité que l'entreprise de maintenance remet chaque année au propriétaire.

Des modalités plus précises pour le contrôle technique quinquennal

Tous les cinq ans, les ascenseurs doivent faire l'objet d'un contrôle technique par un organisme



Safar & vous

Recevez la Newsletter directement par courriel

Jusqu'à présent, vous recevez notre lettre trimestrielle dans sa version imprimée. Vous pouvez également retrouver les anciens numéros de nos lettres au format pdf sur notre site www.safar.fr.

Nous avons décidé d'aller plus loin !

Aujourd'hui, vous pouvez choisir de recevoir votre lettre chaque trimestre directement par courriel. Inscrivez-vous dans votre espace personnel.

Rejoignez-nous sur Facebook !

S'informer en ligne, c'est pratique. Échanger, c'est encore mieux. Le Groupe Safar ne pouvait plus rester à l'écart d'un outil de communication aussi incontournable que Facebook !

Depuis septembre 2012, vous pouvez lire nos informations au jour le jour, donner votre avis, commenter, partager... Pour communiquer avec Safar SA, il vous suffit de vous inscrire sur Facebook dès maintenant. C'est gratuit.

Rendez-vous sur www.facebook.com/GroupeSafar

Les réformes à suivre

Le suspense sur la fiscalité ne sera levé qu'après l'adoption définitive de la loi de finances pour 2013. Les mesures votées à mi-novembre par l'Assemblée Nationale donnent la tendance.

- Le nouveau dispositif fiscal de l'investissement locatif serait plus incitatif mais assorti de conditions plus restrictives, plus sociales. Un sursis de 3 mois est envisagé pour le dispositif Scellier.
- La TVA passe de 7 % à 10 % sur les travaux et de 19,6 % à 20 % sur les autres prestations à compter du 1^{er} janvier 2014.

A suivre également :

- le décret annoncé sur les travaux de rénovation énergétique dans les copropriétés, et notamment la forme des plans de travaux ;
- le « plan de rénovation énergétique » et les nouvelles dispositions pour le crédit d'impôt et l'éco-prêt à taux zéro ;
- une nouvelle réforme de l'imposition des plus-values immobilières ;
- la refonte de la loi cadre sur les rapports locatifs.

indépendant. Celui-ci peut désormais exiger la présence de l'ascensoriste afin de réaliser tous les tests lui permettant de vérifier que les dispositifs de sécurité sont en bon état.

L'arrêté du 7 août 2012, en vigueur depuis le 1^{er} octobre, rend ce contrôle quinquennal

encore plus rigoureux en précisant les points à contrôler et la liste des documents que l'ascensoriste doit remettre au contrôleur technique.

www.safar.fr

S A F A R
ADMINISTRATEUR DE BIENS

49, avenue de la Grande Armée
75116 Paris
Tél : 01 58 05 40 00
Fax : 01 42 67 98 65
E-mail : gerance@safar.fr
copropriete@safar.fr

Olivier SAFAR - olivier.safar@safar.fr
Patrick SAFAR - patrick.safar@safar.fr

FINORGEST

49, avenue de la Grande Armée
75116 Paris
Tél. : 01 56 99 99 99
Fax : 01 56 99 99 98
E-mail : finorgest@safar.fr

CADOT BEAUPLET

63, rue André-Joineau
93310 Le-Pré-Saint-Gervais
Tél. : 01 48 45 88 62
Fax : 01 48 45 71 96
cadot-beauplet@safar.fr
E-mail : fabrice.borocco@safar.fr

FINORGEST

AGENCE D'AULNAY

28, avenue Dumont - 93600 Aulnay-sous-Bois
Tél : 01 48 66 60 16 - Fax : 01 48 79 04 29
E-mail : finorgest-aulnay@safar.fr

Service Vente

Tél : 01 58 05 40 02 - Fax : 01 42 67 98 65
E-mail : sophie.safar@safar.fr

Service Location

Tél : 01 58 05 48 44
E-mail : locations@safar.fr

Service Immobilier d'Entreprise

Tél : 01 40 68 75 00 - Fax : 01 56 99 99 98
E-mail : bureau@safar.fr