

[IMMOBILIER]

## Investissez dans les murs de boutique

***Rendements intéressants, locataires souvent fiables, les atouts de ce placement pierre original sont nombreux. Voici comment repérer les bonnes opportunités sur ce marché très différent de celui de l'immobilier d'habitation.***

Sur les Champs-Élysées, certaines marques prestigieuses paient jusqu'à ' 9500 euros annuels de loyer par mètre carré ! Et \_ la célèbre avenue parisienne de se classer désormais à la deuxième place dans le palmarès des artères les plus chères du monde. A la différence de l'immobilier d'habitation ou de bureaux, le " marché des murs de boutique est rarement à la *une* des journaux. Le commerce préfère en effet la confidentialité et les négociations feutrées. Ce secteur est pourtant très porteur, pour les investisseurs, un peu partout en France.

### Adoptez une logique d'homme d'affaires

En raison des rendements offerts, tout d'abord. Même s'ils ont été écornés ces deux dernières années sous la pression de l'augmentation des prix, ils se situent actuellement entre 5 % et 8 %. Voire plus si l'on accepte d'aller dans des zones moins recherchées. Qui plus est, cet investissement a un autre atout : le commerçant tient à son emplacement, partie intégrante de son fonds de commerce. Il n'a donc aucun intérêt à se mettre en défaut vis-à-vis du bailleur. De façon générale, les impayés sont rares et la rentabilité gagne, de fait, en pérennité.

« *Ce marché connaît aussi des cycles beaucoup moins prononcés que le bureau ou le logement* », explique Nicolas Benais, directeur de Buildinvest Les prix n'ont pas chuté de façon dramatique pendant la crise des années 1990. Et si effervescence il y a ces dernières années, c'est surtout sur les sites les plus en vue où les enseignes de franchisés rivalisent pour s'implanter... Au vu de ces caractéristiques, certains qualifient même l'investissement de véritable rente. Exact, à condition justement de ne pas l'appréhender comme un rentier...

Si vous voulez réussir, comportez-vous en homme d'affaires et oubliez les réflexes acquis sur vos investissements locatifs en habitation. Seul point commun entre les deux formules : le régime fiscal. Dans un cas comme dans l'autre, les loyers sont taxés comme des revenus fonciers. Pour le reste, tout diffère. L'emplacement, par exemple, ne peut ici être approximatif. Secrétaire général de l'Union nationale de la propriété immobilière et investisseur en murs de boutique à titre personnel, Pierre Mallet en sait quelque chose : « *Lors d'un achat, il faut impérativement penser à celui qui est absent de la négociation, mais a ensuite une grande importance : le consommateur.* » Rien de mieux que les endroits passants pour s'assurer une clientèle. La sortie d'un métro, l'arrêt d'un autobus constituent un point positif. Tout comme la présence d'un petit supermarché, d'une enseigne nationale, type Fnac, très attractive. Ou bien, un service public comme La Poste ou le cabinet d'une profession libérale. Le bon emplacement correspond à une zone de chalandise bien établie. Pour les meilleures d'entre elles, on parle de « site prime » à l'instar de la rue de Rivoli ou du boulevard Haussmann à Paris. Il est clair qu'à ces endroits le propriétaire de murs de magasin n'a pas beaucoup de souci à se faire. Seul hic : les transactions sont rares.

## **Profitez des nouveaux projets d'urbanisme**

L'investisseur particulier doit donc accepter d'aller dans des secteurs un peu moins fréquentés. Mais avec 72 000 boutiques à Paris par exemple, il a un large choix. De nombreuses communes de banlieue parisienne offrent aussi des possibilités à des prix plus raisonnables. Dès lors qu'elles ont plus de 30000 habitants, les villes de province permettent aussi de trouver son bonheur. Soucieuses de rendre leur centre-ville attractif, beaucoup de municipalités réalisent des aménagements pour créer un environnement propice à la consommation. Renseignez-vous donc sur les projets en cours : création de zones piétonnes, construction d'un équipement, rénovation d'un bâtiment, arrivée d'une enseigne nationale... Dans ces villes à taille humaine, il est également plus facile de repérer les bonnes rues. A chaque fois, l'étude de l'environnement doit tenir compte du type de commerces. D'autant qu'il est rare d'acheter des murs de boutique vide. Une bonne boulangerie développera sans mal son chiffre d'affaires même si elle est située dans une rue perpendiculaire à la rue principale. Autre exemple, les murs d'un restaurant sont plus intéressants lorsqu'ils sont situés dans une rue qui compte plusieurs établissements de ce type. La concurrence attire le chaland. Certains commerces sont aussi plus porteurs. Citons les opticiens, les pharmacies, les coiffeurs... En revanche, les magasins de textile indépendants fortement concurrencés par les grandes enseignes sont plus risqués.

## **Appréciez la rentabilité proposée pour votre investissement**

Une fois l'emplacement débusqué, il faut se faire une idée du prix. Autant l'avouer, il y en a pour tous les budgets. On peut mettre 77 000 euros sur la table pour devenir propriétaire d'un local occupé par une agence d'intérim, rue Gambetta à Mâcon, 468 000 euros pour 347 mètres carrés à Bron, dans la banlieue lyonnaise, loués à un Picard Surgelés, ou 430000 euros pour un peu plus de 100 mètres carrés rue des Halles à Paris. Si vous n'avez pas une telle capacité d'investissement, jouez la carte des SCPI (*voit ci-dessous*). Pour juger les prix, il est là encore nécessaire d'abandonner les réflexes de l'habitation ! Déjà, on dispose de peu de données sur ce marché très hétérogène. Qui plus est, le tarif au mètre carré n'est pas pertinent. Pour cerner l'investissement, il faut surtout apprécier la rentabilité proposée. D'où l'intérêt d'acheter de préférence des boutiques occupées. Vous disposerez ainsi de tous les éléments pour calculer le rendement réel de votre investissement.

Censées être les plus fiables, les meilleures places sont d'un rapport plus faible, autour de 5 % à Paris. En revanche, les emplacements de second rang permettent d'avoir du 10 %. Avant d'acheter, vérifiez que le chiffre donné n'est pas dopé artificiellement, en contrôlant le niveau du loyer par rapport aux pratiques dans le secteur d'activité concerné. « *Les métiers de l'alimentation paient proportionnellement un loyer moins cher que les services. Seulement 3 ou 4% du chiffre d'affaires potentiel pour les premiers contre 12 % pour les seconds* », précise Jean-Jacques Bertrand, directeur du pôle commerce d'Atisreal.

Ne vous emballez pas d'emblée si - le loyer est visiblement élevé. Le risque est alors de voir le commerçant ne pas supporter très longtemps un tel niveau de charges. Et de vous , retrouver avec un local vide. Le drame, surtout dans les emplacements de deuxième ou de troisième catégorie ! A contrario, certains loyers peuvent vous paraître particulièrement faibles. Mais cela peut cacher une valorisation à venir.

## **Privilégiez les baux commerciaux spécialisés**

Par ailleurs, impossible d'analyser le loyer sans s'intéresser de près au bail. En effet, les baux commerciaux sont plus complexes que les contrats d'habitation ! Il est, par exemple, beaucoup plus intéressant qu'il soit spécialisé, c'est-à-dire qu'il réserve l'usage des locaux à un certain type de commerce. L'intérêt? Si le commerçant souhaite élargir son activité, vous pourrez lui demander un loyer supérieur. Et si l'ancien locataire vend son fonds à un type de commerce différent, vous pourrez

obtenir une indemnité de déspecialisation. Celle-ci représente entre deux et trois ans de loyers et n'est pas taxée, car elle est considérée par le fisc comme une perte en capital. Comment ne pas non plus s'intéresser aux conditions de revalorisation du loyer? Légalement, elle a lieu tous les trois ans et ne peut excéder la variation de l'indice du coût de la construction. Et non la moyenne annuelle associée, comme en habitation. Mais le bail peut aussi inclure une clause « d'échelle mobile » permettant une indexation annuelle des loyers. La vigilance s'impose car les baux protègent assez les commerçants. Toutefois, on peut renégocier le loyer à l'issue des neuf ans du bail. C'est notamment le cas si vous investissez dans un quartier en mutation, en argumentant sur l'évolution des facteurs de commercialité... Dernier aspect à contrôler, la répartition des charges. En principe, le locataire finance les travaux nécessaires pour exercer sa profession. Mais certains baux lui demandent aussi de régler la taxe foncière et les charges de la copropriété. Pour l'investisseur, la rentabilité est alors « nette- nette » . Bref, faire viser le bail par un spécialiste est préférable pour éviter des pièges susceptibles de bloquer votre investissement... Mais vous pouvez reprendre ensuite la gestion en main.

#### **ADRESSES UTILES**

Il ne faut négliger aucune piste pour investir dans des murs de boutique. D'autant que les changements de propriétaires sont peu fréquents et les clients potentiels très nombreux ! Si beaucoup d'affaires se traitent sans intermédiaires, frapper à certaines portes se révèle souvent utile...

**Union nationale de la propriété immobilière (UNPI):** c'est la chambre syndicale des propriétaires immobiliers. Tél. : 01 4411 32 42. [www.unpi.org](http://www.unpi.org)

**Axxis:** ce cabinet est spécialisé dans les fonds de commerce et murs de magasin à Paris et sur la Côte d'Azur. Tél. : 01 44 59 99 99. [www.axxis.fr](http://www.axxis.fr)

**www.cessionpme.com:** ce site est spécialisé dans les fonds et les locaux commerciaux.

**Buildinvest:** cet intermédiaire propose des placements immobiliers de murs de boutique clés en main. Tél. : 01 47 64 03 04. [www.buildinvest.com](http://www.buildinvest.com)

**Atisreal Auguste-Thouard:** ce conseil en immobilier intervient sur des investissements supérieurs à 300000 euros. Tél. : 01 47 59 24 50. [www.atisreal-auguste-thouard.com](http://www.atisreal-auguste-thouard.com)