

Parkings, chambres, commerces

Laissez-vous séduire par l'immobilier urbain atypique

LIRE PAGES 24 À 26

Pharmacie

LIRE PAGES 18 ET 19

LE BOOM DU MARCHÉ DES BIOTHÉRAPIES OFFRE DES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE À DE NOMBREUX ACTEURS DU SECTEUR

Acheter-vendre avant les publications du Cac 40



Prudence

12 valeurs à éviter

AÉRONAUTIQUE, ÉNERGIE, IMMOBILIER, PRODUITS DE BASE...



Privilégier le rendement

Plus de **4%** pour 14 sociétés



Rechercher la croissance

Une hausse des bénéfices de plus de 10 % pour

1 société sur **2**

LIRE PAGES 3 À 8

FONDS SPÉCULATIFS

GEORGE SOROS PESSIMISTE VIS-À-VIS DE LA CHINE

Le plus célèbre des gérants de hedge funds s'attend à un atterrissage brutal de l'économie chinoise. Certains y voient les prémices d'une attaque sur le yuan et le dollar de Hongkong. Le climat est propice aux spéculateurs. **PAGE 2**

NEXANS

RESTRUCTURATION

La stratégie d'adaptation et de désendettement du spécialiste du câble se poursuit et séduit les marchés. Le redressement se poursuit. **PAGE 13**



CASINO

UNE QUESTION DE PLUS

La filiale de commerce en ligne de Casino, Cnova, cotée au Nasdaq, est visée par une action en justice collective. Il lui est reproché d'avoir surévalué ses comptes, ce que la société réfute. Affaire à suivre. **PAGE 13**

ALSTOM

OPPORTUNITÉ

La fin de l'Opra s'est traduite par une baisse du cours qui permet aux actionnaires de se renforcer, la valorisation de la société étant attrayante. **PAGE 12**



Banques FRÉDÉRIC OUDÉA ENTREVOIT LE BOUT DU TUNNEL RÉGLEMENTAIRE DÉBUT 2017

L'agenda restera chargé pour les banques européennes en 2016, mais ce sera sans doute la dernière année qui permettra de finaliser l'essentiel des réformes engagées après la crise pour stabiliser le système financier. « Nous espérons que le brouillard réglementaire se dissipera définitivement début 2017 »,



explique Frédéric Oudéa, le président de la Fédération bancaire française. Le directeur général de Société Générale revient, par ailleurs, sur les enjeux réglementaires pour les banques françaises et estime que l'un des principaux défis pour le secteur est celui du maintien de la rentabilité à un niveau élevé. **PAGES 20 ET 21**

ÉTATS-UNIS

LA FED EN MODE D'ATTENTE

La banque centrale américaine a maintenu ses taux directeurs. Elle restera vigilante sur les risques économiques mondiaux avant de décider si elle poursuivra en mars le cycle de durcissement monétaire qu'elle a initié en décembre 2015. L'inflation, plus faible que prévu et les risques de tassement de l'activité sont sous surveillance. **PAGE 11**

Des solutions axées sur les revenus... Pour combler le fossé entre le positionnement des investisseurs et leurs besoins de revenus

Découvrez nos solutions www.pioneerinvestments.fr

PIONEER Investments

Pioneer Investments est une marque du groupe Pioneer Global Asset Management S.p.A.

DOSSIER RÉALISÉ PAR
SANDRA MATHORELParkings, chambres,
commercesHors des sentiers battus :
misez sur un bien atypique

Les parkings, les petites surfaces et les boutiques méritent toute l'attention de ceux qui veulent allier rendement élevé et gestion aisée.

Oui, il existe d'autres solutions patrimoniales immobilières que l'achat classique dans la pierre, assorti ou non d'un dispositif de défiscalisation (Pinel, Malraux, Girardin, etc.). « Les marchés sont volatiles et les fonds euros convergent vers les 2 % de rendement en moyenne. Aujourd'hui plus que jamais, les investisseurs doivent trouver d'autres solutions patrimoniales, analyse Olivier Levy, président du cabinet Levy Capital. Il ne faut pas hésiter à s'orienter vers les niches. » Or les villes regorgent de petites pépites d'investissement atypiques qui offrent une rentabilité nette bien supérieure à la location nue traditionnelle ou à celle des résidences services (lire Investir-Le JDF n° 2194, pp. 24 à 26).

Trois produits au choix

Sur le podium arrivent en tête les places de stationnement et les box dans les copropriétés privées. Accessible pour quelques milliers d'euros en province, facilement financé à crédit, avec des charges peu coûteuses, des risques minimes de dégradations et des locataires facilement « expulsables », a priori, cet investissement souterrain a tout pour plaire !

Autre achat immobilier urbain singulier, les murs de boutique, qui ne

LES ATOUTS D'UN ACHAT IMMOBILIER ATYPIQUE

De 5.000 à 80.000 €	De 80.000 à 150.000 €	A partir de 200.000 €
Parking et box	Studette et chambre	Murs de boutique
<ul style="list-style-type: none"> Rentabilité moyenne : de 5 à 8 % Peu de charges Gestion locative simple 	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilité moyenne : de 4 à 6 % Bail souple en meublé Statut fiscal du meublé allégé 	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilité moyenne : de 5 à 7 % Bail de 9 ans Bail plus souple que celui d'habitation

Source : Investir.

sont pas réservés aux apprentis commerçants. En réalité, vous pouvez acquérir le local en tant qu'investisseur particulier et le donner en location à un professionnel. Le rendement est généralement assez élevé (lire p. 26) et les loyers assurés pendant plusieurs années (sauf en cas de faillite du commerçant). Mais, à l'opposé des parkings, l'achat de murs de boutique est un marché qui nécessite un budget important et qui doit être accompagné par un conseiller ou un juriste, les rapports locatifs étant régis par un bail commercial.

Enfin, les chambres de services de

quelques mètres carrés situées sous les toits des immeubles anciens restent globalement une bonne affaire, à la condition exclusive de les louer meublées (voir p. 26).

Le leitmotiv :
l'emplacement

On ne le répétera jamais assez : en immobilier, l'emplacement fait l'investissement ! Le plus grand des box, la plus contemporaine des studettes et la plus équipée des boutiques auront peu de chances de trouver des locataires s'ils sont situés dans les zones les moins peuplées, en

périphérie des villes ou dans les quartiers où la demande est mince et où le commerçant, par exemple, attend impatiemment le client.

En outre, quel que soit l'investissement choisi, un bon emplacement est logiquement aussi le gage d'une plus-value en cas de revente. Un aspect qui ne doit pas être omis dans le cadre d'une stratégie patrimoniale immobilière !

Pas d'avantage fiscal

Reste que l'investissement parfait n'existe pas. La fiscalité est toujours un élément à prendre en compte avant

de se lancer. Or ces trois catégories d'investissement ne bénéficient pas d'avantage fiscal à l'achat. Ceux qui cherchent avant tout à réduire leur assiette imposable doivent se tourner vers les produits spécifiques (immobilier défiscalisant, FCPI, ISF-PME, Perp, etc.).

Les loyers perçus par le propriétaire, qu'ils proviennent d'une location de parking, d'un studio ou d'une boutique, relèvent du régime des revenus fonciers. Ils sont donc imposables à l'impôt sur le revenu et supportent aussi 15,5 % de prélèvements sociaux... Quelques aménagements viennent toutefois alléger cette fiscalité : le régime LMNP pour les chambres de service (p. 26) et le microfoncier pour les parkings et les murs de boutique.

LE CONSEIL DE L'EXPERT

L'UN DES MEILLEURS INVESTISSEMENTS DU MARCHÉ

LIBERTÉ Acheter un parking est aujourd'hui l'un des investissements locatifs le plus rentable... pour peu que l'on choisisse le bon parking ! Comme tout bien immobilier, il doit répondre à la règle d'or du bon emplacement. Il faut viser les centres-villes des grandes métropoles, qui subissent une politique de réduction du tout-automobile, la mise en place de modes de transport alternatifs, de couloirs de bus, de pistes cyclables et de suppression des places de stationnement.

C'est également un investissement peu risqué. Les impayés de loyers sont très rares et, dans ce cas, il est facile d'obtenir la restitution du bien au bailleur car il n'y a pas d'enjeu de logement, ni de trêve hivernale à respecter. Bailleur et locataire ont toute liberté contractuelle, hors clauses abusives,

pour rédiger leur bail. Les loyers ne sont pas encadrés et vous n'êtes pas tenus de les indexer sur l'indice de référence des loyers (IRL) puisque les parkings ne sont pas des locaux d'habitation à usage de résidence principale. Vous pouvez choisir l'indice du coût de la construction (ICC), plus avantageux. Si le bail est généralement d'un an renouvelable, la durée est, là encore, totalement libre. Quant aux charges, elles dépassent rarement 100 € par an, hors Paris.

Enfin, c'est le moment d'acheter à crédit : les banques financent très facilement 100 % de l'achat d'un parking, car elles prennent peu de risque, et pour l'investisseur c'est une opération qui s'autofinance et même qui génère un revenu complémentaire.



SON PARCOURS
CHARLES MARINAKIS
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CENTURY 21 FRANCE

Diplômé de l'École des dirigeants et créateurs d'entreprise, Charles Marinakis occupe des fonctions managériales chez Century 21 depuis 1989. Il est le directeur général du réseau de franchises Century 21 France depuis 2013.



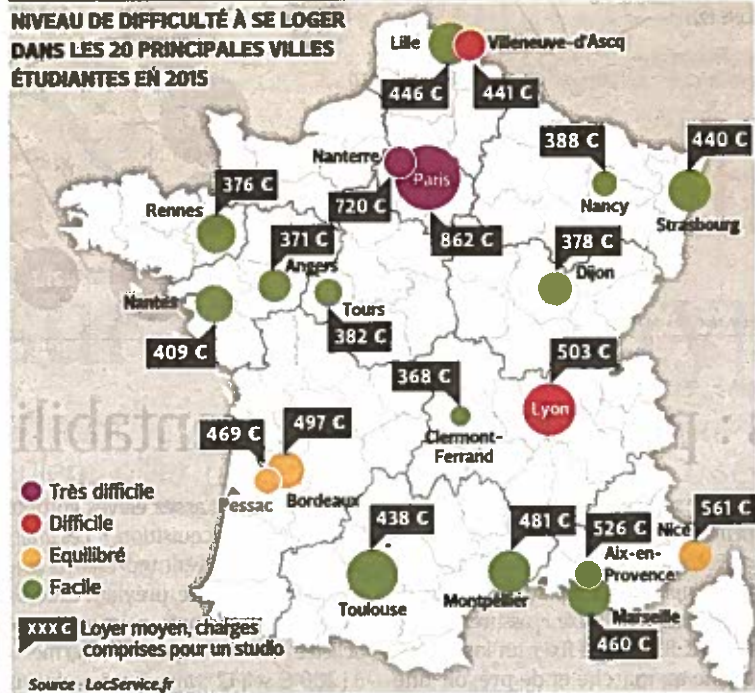
Chambres de service : avantage au meublé

MICROSURFACE « A vendre charmant studio de 9 m² situé dans le XI^e arrondissement de Paris, près du métro, faibles charges et refait à neuf. Loué 550 € par mois. Prix : 105.000 €. » Avec un rendement brut supérieur à 6 %, ce bien récemment mis en vente par un particulier ne devrait pas rester longtemps sur le marché... Même si l'on est loin de l'emballement des années 2000 pour les chambres de bonne et que la loi Alur est venue encadrer les loyers (à Paris et à Lille, pour l'instant), ces toutes petites surfaces situées sous les toits, autrefois réservées aux employés de maison, restent tout de même un bon investissement. Mais attention, le logement doit mesurer au moins 9 m² (ou un volume habitable d'au moins 20 m³), avec une hauteur sous plafond de 2,20 mètres.

Selon le site de location entre particuliers LocService.fr, une chambre se loue en moyenne 564 € par mois à Paris, 536 € en Ile-de-France et 367 € en province. Le rapport prix d'achat/loyer est donc intéressant, à condition d'opter pour la location meublée pour profiter d'un dispositif fiscal optimal.

Microfoncier vs LMNP

Si le bien est loué vide, le bailleur est soumis au régime classique des



revenus fonciers, qui entrent dans l'assiette imposable à l'impôt sur le revenu. Son seul avantage est de bénéficier d'un abattement forfaitaire de 30 % (microfoncier), censé représenter ses charges, lorsque les recettes annuelles sont inférieures à 15.000 €. Ainsi, il n'est imposé que sur 70 % de ses

recettes. Si les charges sont plus importantes que les loyers encaissés, il est plus intéressant de déclarer les charges euro par euro (régime réel).

Le régime fiscal de loueur en meublé non professionnel (LMNP), lui, fonctionne sensiblement sur le même principe, sauf que les abattements sont

bien plus importants. Si les recettes annuelles sont inférieures à 32.900 € (régime micro-BIC), le fisc ne prend en compte que la moitié des recettes engrangées (l'abattement est de 50 %) ! De plus, lorsqu'elles sont supérieures à cette somme ou que les charges sont importantes, le bailleur peut « opter pour le régime réel et déduire toutes ses charges, ce qui lui permet d'amortir le bien », conseille Maud Velter, directrice associée de Lodgis, agence immobilière spécialisée dans le meublé à Paris. En cas de déficit foncier, le bailleur ne paie tout simplement pas d'impôt sur ses loyers perçus.

Loyers encadrés

« Depuis la loi Alur de 2014, vous ne pouvez pas louer à Paris à plus de 41,64 € le mètre carré pour les surfaces de moins de 14 m², pour les nouveaux baux, sinon vous êtes redevable d'une taxe sur les micrologements », prévient Julien Batisse, responsable de la gestion immobilière de Century 21 France. Cette réglementation a évidemment réduit la rentabilité des chambres de bonne, longtemps considérées, à raison, comme le placement immobilier idéal. Le seul moyen de la contourner est de prati-

quer la location saisonnière, bien plus rentable. Sauf que « la location meublée touristique revêt un statut commercial, explique Maud Velter. Le bailleur doit obtenir le changement d'usage du bien auprès de la mairie, sinon il risque une amende pouvant aller jusqu'à 25.000 € ». Voilà notamment pourquoi la Mairie de Paris déploie désormais des agents dans toute la capitale, même si les contrôles restent bien minces en comparaison des milliers d'annonces touristiques publiées...

NOTRE CONSEIL

Jouez la carte de la prudence et évitez la location saisonnière, à moins qu'elle reste une activité annexe, entre deux locataires durables. Le tout est de ne pas en faire commerce.

CONFORT OBLIGATOIRE

Depuis le 1^{er} septembre 2015, les meublés doivent offrir au locataire un certain nombre d'équipements de confort pour être qualifiés comme tels (literie, volets, appareil de cuisson, étagères, etc.).

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



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 Raffillac, 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 Raffillac. 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 Descolanges. 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.