# 4,30 € - N 2195 DU 30 JANVIER 2016 LE JOURNAL DES FINANCES

# Parkings, chambres.

Laissez-vous séduire par l'immobilier urbain atypique

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

# en profitent et surveillent de prés les déboues dans le Achetelewendle avant les publications du Cac 40

## **Prudence**

AÉRO NAUTIQUE, ÉNERGIE, IMMOBILIER, PRODUITS DE BASE...

# Privilégier le rendement

Plus de 40/0 pour 14 sociétés

## Rechercher la croissance

Une hausse des bénéfices de plus de 10 % pour société •

#### **FONDS SPÉCULATIFS**

#### **GEORGE SOROS PESSIMISTE** VIS-A-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 désen-



dettement du spécialiste du câble se poursuit et séduit les marchés. Le redressement se poursuit. PAGE 13

#### **CASINO**

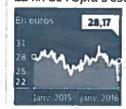
#### UNE QUESTION DE PLUS

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

agenda restera chargé pour les banques européennes en 2016, mais ce sera sans doute la dernière qui permettra de finalise 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 Générevient, 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.

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

Investments

FRANCE : 4,30 C - BELGIQUE ET LUXEMBOURG : 4,70 C - DOM REUNION : 5,65 C - MAROC : 50 DH . SUISSE: 8,30 FS - TOM : 1.400 XPF - ZONE CFA : 4.200 CFA - ANDORRE : 4,70 C - IMPRIMÉ EN FRANCE.

AMOBILIER INVESTIR

DOSSIER RÉALISÉ PAR SANDRA MATHOREL

# Parkings, chambres, commerces

# Hors 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.

ui, 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 nº 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 80.000 à 150.000 € A partir de 200,000 € De 5.000 à 80.000 € Parking et box Studette et chambre Rentabilité moyenne Rentabilité moyenne Rentabilité movenne Bail souple Bail de 9 ans Peu de charges en meublé Bail plus souple Statut fiscal Gestion locative simp du meublé allégé que celui d'habitation Source : Investig

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 les zones les moins peuplées, en

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 neuplées, 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 l' Comme tout bien immobilier, il doit répondre à la règle d'or du bon emplacement. Il faut viser les centresvilles 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.

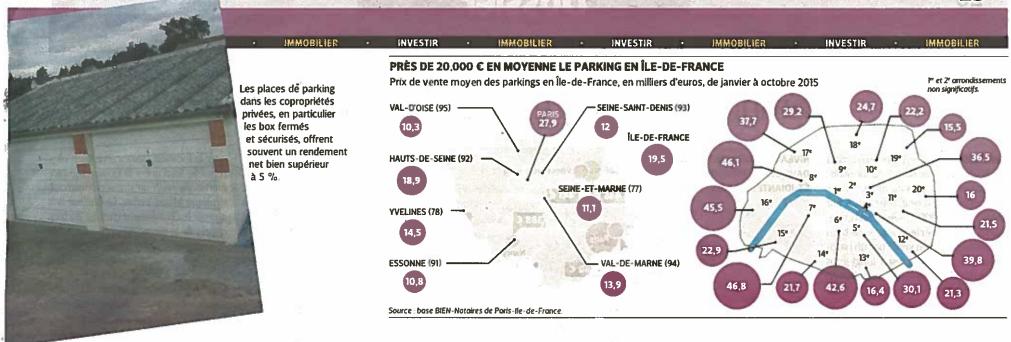
C'est également un investissement peu risqué. Les impayés de loyers sont très rares et, dans ce cas, il est facile d'obtenir la restitution du bien au bailleur car il n'y a pas d'enjeu de logement, ni de trêve hivernale à respecter. Bailleur et locataire ont toute liberté contractuelle, hors clauses 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 GENERAL DE CENTURY 21 FRANCE

Diplômé de l'Ecole 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.



## Box et parkings : petit prix, maxi-rentabilité

locatifs, il ne lui reste que cinq box. En dix ans, Claudine, investisseuse avertie, a peu à peu vendu tous ses appartements pour acquérir des places de parking fermées, situées dans sa ville de Cogolin (Var), qu'elle loue 140 € par mois. « Quand je possédais des logements, il ne se passait pas un mois sans que l'un des locataires ne me pose problème, raconte-t-elle. J'ai eu des biens détériorés, des impayés, des problèmes de voisinage à résoudre... Avec les parkings, je suis plus tranquille. En plus, ils sont toujours loués étant donné que tous les emplacements dans la rue deviennent payants. » Acheter une place de parking nue ou fermée (un box) dans une copropriété, puis la louer, est en effet un bon plan, à plus d'un titre.

#### A la portée de toutes les bourses

Son premier attrait, c'est qu'il est accessible à (presque) toutes les bourses, dès 5.000 € dans certaines villes de province et «à partir de 15.000 € dans les 19° et 20° arrondissements de la capitale », renseigne Charles Gérard, directeur associé de Monsieurparking.com, spécialisé dans la vente et la gestion de parkings. Bien sûr, les prix varient fortement d'une ville, d'un quartier et même parfois d'une rue à l'autre. Un parking ou un box situé dans une zone tendue, là où se garer est devenu un casse-tête, se négociera bien plus cher qu'en périphérie. A Paris, les prix

> **PARKINGS PUBLICS**

Il est aussi possible d'opter pour une place en concession dans les parkings « publics », type Vinci Park, que l'on peut sous-louer, via un bail emphytéotique. Il n'y a ni frais de notaire ni charges. Mais la durée est limitée, de 18 à 99 ans.

SIMPLICITÉ De ses quatorze biens ∣ s'envolent jusqu'à 80.000 € la place en plein Saint-Germain-des-Pres ou dans le Marais. Reste que, dans ces endroits-là, le propriétaire peut réclamer un loyer élevé, jusqu'à 300 € par mois la place, contre 60 € ou 70 € ailleurs. De même, le box fermé se vend et se loue aussi plus cher. « Acheter une place nue et la faire boxer, ce qui coûte environ 2.000 €, peut être plus intéressant que d'opter pour un garage déjà couvert », conseille Charles Gérard. A condition, toutefois, d'obtenir l'accord de la copropriété.

#### Des rendements généreux

Avec un prix accessible, un loyer mensuel intéressant et de faibles charges, le rendement devient vite très attrayant. « Louer un parking à Paris rapporte aujourd'hui deux à trois fois plus que l'investissement dans l'immobilier résidentiel! » assure Olivier Levy, président de Levy Capital Parking Invest. L'acheteur peut, en effet, viser sans trop de risque un rendement autour de 5 % à Paris et jusqu'à 9 % en province. Par exemple, ce box de 12 m² dans le lle arrondissement de Paris à vendre 29.000 € peut engranger un loyer de 130 € par mois, pour 200 € de charges annuelles. Il offre ainsi une rentabilité nette de 4,7 % (loyers - charges/prix d'achat). Ou encore ce box de 13 m² en plein centre de Nantes (Loire-Atlantique), à vendre 19.900 € et pouvant être loué 110 € par mois environ. En retranchant les 100 € de charges annuelles, il rapporte plus de 6 % net. Vu les taux d'intérêt actuels des crédits (2,20 % en moyenne, selon l'Observatoire de

crédit logement), il n'est pas du tout illogique d'emprunter. L'effort d'épargne peut s'avérer dérisoire et les intérêts sont, en sus, déductibles des revenus fonciers.

#### Un bail souple

Autre argument massue, si le parking est indépendant du logement, le contrat n'est pas concerné par la législation sur les baux d'habitation. Les articles 1708 et suivant du Code civil dont il dépend lui confèrent une

grande souplesse. « Il n'y a pas de plafonnement de loyer, le préavis n'est que d'un mois, l'état d'entrée des lieux et de sortie est très simple et très rapide et le risque de dégradations est faible », assure Charles Gérard. Il suffit de fixer un loyer conforme au marché et de prévoir une révision annuelle selon l'indice de référence des loyers (IRL) ou l'indice du coût de la construction (ICC), plus intéressant. Aucune durée minimale ou maximale non plus n'est imposée par la loi. Bref, une gestion locative qui peut aisément être effectuée soi-même.

#### Bémol sur la fiscalité

Alors, le parking, un placement idéal ? Il faut toutefois prévoir des

frais de notaire assez élevés compte tenu du prix d'acquisition. « Les droits de mutation peuvent représenter une part non negligeable, prévient Charles Gérard. Par exemple, pour une place achetée 10.000 €, ils s'élèvent au moins à L200 €, soit 12 % tout de même du prix d'achat! » C'est pourquoi acheter un lot de parkings minimise proportionnellement ces frais.

Par ailleurs, tous les loyers doivent être déclarés comme des revenus fonciers. S'ils sont inférieurs à 15,000 € par an, soit la grande majorité des cas, vous bénéficiez du régime simplifié, dit microfoncier, et un abattement de 30 % est appliqué. En clair, l'investisseur ne déclare que 70 % de ses revenus. Au-delà de cette somme, c'est le régime réel qui s'applique.

#### **NOTRE CONSEIL**

Un parking, même une simple place, reste un bien immobilier et, à ce titre, son emplacement est primordial. Il faut ainsi éviter d'acheter près d'une gare, déjà entourée de parkings publics, ou dans les périphéries des villes où abondent des immeubles neufs bien équipés en parkings. Il est nécessaire de faire une petite étude de marché avant de se lancer. Si vous le pouvez, achetez un lot plutôt qu'un seul parking, c'est un bon moyen de doper la rentabilité.



LENDOPOLIS EST UNE SOLUTION KISSKISSBANKBANK TECHNOLOGIES

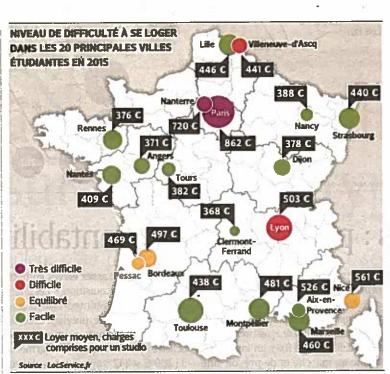
# Chambres de service : avantage au meublé

MICROSURFACE « A vendre charmant studio de 9 m² situé dans le XIº 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 220 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 mêtre carré pour les surfaces de moins de 14 m², pour les nouveaux baux, sinon vous êtes redevable d'une toxe 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 immobilière 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'ellé reste une activité annexe, entre deux locataires durables. Le tout est de ne pas en faire commerce.

#### CONFORT OBLIGATOIRE

Depuis le 1er septembre 2015, les meublés doivent offrir au locataire un certain nombre d'équipements de confort pour être qualifiés comme tels (literie, volets, apparell 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 neanmoins 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 Descolonges, directeur associé de Kacius. Ce placement est toutefois réservé aux investisseurs avertis et disposant d'un capital important. Il faut débourser 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 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 nº 1 ou nº 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** 

Ball 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 nº 1, nº 1 bis, nº 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 lovers.

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.