

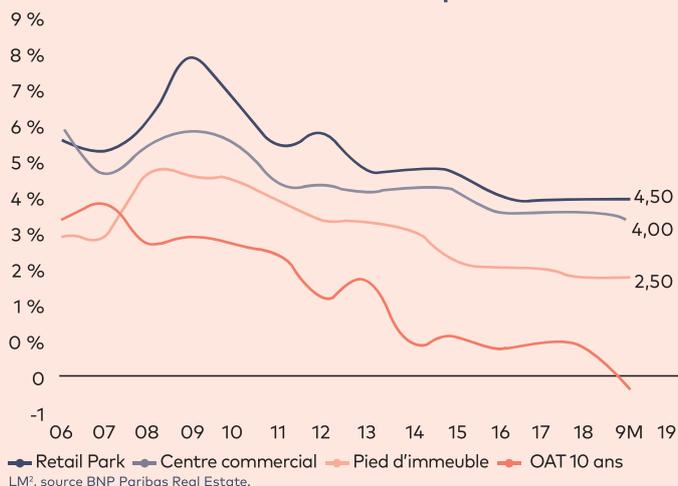
La pression des taux de rendement prime

L'évolution des valeurs vénales est disparate selon la qualité de l'actif. Le taux de rendement des pieds d'immeubles prime est très bas : 2,5 % ! Et ce taux peut même diminuer en cas de potentiel de réversion. Ceci étant dit, l'évolution de ce taux est constante depuis 2018. Même phénomène pour les retail parks : 4,5 %, taux stable depuis 2016.

A l'inverse, le taux de rendement appliqué aux centres commerciaux a quelque peu diminué cette année pour s'arrêter à 4 %.

Comme le démontre le graphique ci-dessous, les taux de rendement ont considérablement baissé entre 2006 et aujourd'hui : -1,5 point de base pour les retail parks, -2,2 pour les centres commerciaux et -1,2 pour les pieds d'immeubles.

Evolution des taux de rendement « prime » sur 13 ans



Des projets qui transforment la planète

Les projets portant sur la création de murs commerciaux tonifient la planète et surtout répondent à un besoin de renouvellement et de mutation. Du côté des retail parks et des parcs d'activités, la Compagnie de Phalsbourg, Frey et Apsys sont mis en lumière. Ce sont les principaux promoteurs qui portent des projets d'envergure recensés pour 2019/2020. La Compagnie de Phalsbourg réalise "Central Park Valvert", "Les Rigons" ainsi que "Petite Campagne". Frey est à l'origine de "Shopping Promenade" et Apsys d'"Eden". Concernant les villages de marques/outlets, ce sont le Groupe Fimenco (City Outlets Paris renommé Paddock Paris à Romainville), Vinci Immobilier (Coutras), Neinver (Châtillon-en-Michaille) et JMP Expansion (Hautmont). Voir les détails des projets dans le tableau ci-dessous.

Retail parks/parcs d'activités commerciales

Principaux projets d'ouvertures recensés pour 2019/2020

Localisation	Nom	Surface
Le Plessis-Pâté (91)	Central Park Valvert	85 000 m ²
Pennes-Mirabeau (13)	Les Rigons	50.000 m ²
Claye-Souilly (77)	Shopping Promenade	42.000 m ²
Cabries (13)	Petite Campagne	36.000 m ²
Servon (77)	Eden (phase 2)	33.000 m ²

LM², source : BNP Paribas Real Estate.

Villages de marques/Outlets

Principaux projets d'ouvertures recensés pour 2019/2020

Localisation	Nom	Surface
Romainville (93)	City Outlets Paris	20.000 m ²
Sorigny (37)	Village de Marques	20.000 m ²
Coutras (33)	Village de Marques	19.200 m ²
Châtillon-en-Michaille (01)	Alpes The Style Outlets	19.000 m ²
Hautmont (59)	L'Escale Outlet Shopping Village	10.500 m ²

LM², source : BNP Paribas Real Estate.

POINT DE VUE



Vendeurs, acquéreurs : le point sur vos nouvelles zones de vigilance juridique



Dans un marché en forte tension, acquéreurs et vendeurs se trouvent confrontés à des enjeux de sécurisation juridique d'autant plus importants. Depuis quelques années, cinq nouveaux points sont apparus et doivent faire l'objet d'une attention particulière :

• La qualité des locataires et de la documentation

Les acquéreurs sont très attentifs à la qualité des locataires : sont-ils solvables ? Quelles sont leurs garanties ? Y a-t-il des impayés ? L'enjeu est de disposer d'une documentation quasi irréprochable. Et notamment de déceler et déminer les éléments du dossier susceptibles de constituer des « leviers » pour les locataires dans le cadre d'une renégociation ou même d'une éventuelle procédure.

• L'évolution de la situation locative pendant la durée de la promesse de vente

Une difficulté peut intervenir pendant cette période intermédiaire, liée à un événement impactant la situation locative du bien : des impayés, des procédures et parfois même le redressement judiciaire d'un locataire. Dès lors, il est devenu fréquent de prévoir la possibilité pour l'acquéreur de ne pas acheter, compte tenu de ces circonstances nouvelles. Il appartient ensuite aux parties de définir et circonscrire ces « circonstances nouvelles ».

• Le droit de préemption du locataire commercial (droit de préemption PINEL)

L'exercice du droit de préemption par le locataire présente des inconvénients tant pour l'acquéreur qui a engagé des frais de due diligence, que pour le vendeur, à qui le locataire impose un nouveau calendrier de réalisation porté à 4 mois en cas de recours à un prêt.

• La procédure Know Your Customer, obligatoire depuis 2015, fait partie intégrante du process d'acquisition. Chacune des parties doit, en amont du dossier, collecter des informations relatives à l'autre partie. Cette procédure permet de s'assurer de l'identité de l'interlocuteur et d'empêcher le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme ainsi que l'évasion fiscale.

• La réforme du droit des contrats (ordonnance du 10 février 2016) vient renforcer ce devoir d'information et de bonne foi incombant au vendeur. Une exigence d'autant plus importante à prendre en compte que de nombreux professionnels de l'immobilier externalisent la gestion de leurs biens et doivent faire vérifier l'exactitude et la complétude des informations communiquées à l'acquéreur.

Par France Hoang et Olaf Dechin,
Notaires associés, LEXFAIR Notaires

Valeur locative prime des Champs-Élysées*

22.000 €/m²/an

* Au T3 2019.
LM², source : BNP Paribas Real Estate.