26, rue de la Pépinière
75008 Paris
8ème étage - Bureaux n° 7 et 8

Association régie par la loi du 1er juillet 1901

Rédacteur en chef
Jacques Detrez
Comité de rédaction
Robert Brunier
Joëlle Chauvin
Hervé Demanche
Martine Lecante

INSTITUT FRANÇAIS DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE
IFEI

Le Cercle de l'IFEI

n°14 mars 2003

Il est indéniable que le conflit irakien aura des conséquences sur l'économie mondiale et, par répercussion, sur les marchés immobiliers.
Mais bien présomptueux serait celui qui pourrait prévoir l'ampleur et la nature exacte de ces conséquences.
L'importance et la rapidité des fluctuations boursières montrent à quel point les investisseurs sont déconcertés.
La pierre jouera-t-elle encore son rôle traditionnel de valeur refuge ?
L'inquiétude des ménages se traduira-t-elle par une recherche de liquidité de l'épargne, au détriment de l'acquisition immobilière ?
La querelle diplomatique entre la France et les USA aura-t-elle des répercussions sur les investissements immobiliers étrangers dans notre pays ?
Ces questions, comme beaucoup d'autres, se posent aujourd'hui sans que nul ne puisse y apporter réponses incontestables. Sans considérer que la différenciation des marchés immobiliers pourrait susciter des réponses contradictoires.
Une seule chose est sûre, pour " coller " aux valeurs de marché, l'expert devra être plus attentif et réactif que jamais aux évolutions du PIF (Paysage Immobilier Français).

Maurice Delécole,
Président de l'IFEI

Expert judiciaire

ACTUALITÉ

La Chancellerie vient d'élaborer un avant projet de loi concernant diverses professions judiciaires. Le titre V de cette loi apporterait plusieurs modifications à la loi n° 71-498 du 29 juin 1971 relative aux experts judiciaires.

Parmi les principales modifications proposées par cet avant projet, nous notons :

- La limitation de la durée d'inscription à 7 ans pour la liste nationale et à 5 ans pour la liste des cours d'appel.
- Les réinscriptions, pour la même durée, seraient soumises à l'examen d'une nouvelle candidature.
- La décision de refus de réinscription devrait être motivée mais ne serait soumise à aucune condition de procédure particulière.
- Pour les nouveaux experts, l'inscription initiale se ferait à titre probatoire pour une durée d'une année. À l'issue de cette période probatoire, le candidat pourrait être inscrit pour une durée de cinq années, après évaluation de " l'expérience de l'intéressé et la connaissance qu'il a acquise des principes directeurs du procès et des règles de procédure applicables aux mesures d'instruction confiées à un technicien. "
- En outre, la loi préciserait que l'action en responsabilité dirigée contre un expert se prescrirait par dix ans à compter de la fin de sa mission. *MD*

Sommaire

Actualité
Expert judiciaire 1
Tendance
Le marché immobilier 2002 d'habitation résiste bien 2
Marché immobilier parisien 8
Marché
Des bureaux, lesquels ? Pour qui ? 2
Expertise
L'expertise des plates-formes logistiques 5
Juridique
Le rôle du Commissaire du Gouvernement 7
Association
Typologie des membres de l'IFEI 8

Nos amis Bernard Bonicel et Jacques Michard en pleine action lors de leur intervention dans " leur domaine ". (Réunion de l'IFEI du 3 février 2003)

Le marché 2002 de l'immobilier d'habitation résiste bien

TENDANCE

Résumé de l'intervention à l'IFEI du 13 mars dernier de J. Detrez.

Les raisons d'une bonne résistance :

- les circonstances économiques,
- des taux d'intérêt extrêmement attractifs,
- la présence des investisseurs.

Les ventes...

En Ile-de-France

18 000 réservations en 2002. Même tendance que l'année précédente où 17 800 ventes avaient été conclues. Un volume du C.A. en hausse de 5 %.

Un recul du secteur individuel par rapport au collectif. En maisons, 2 700 réservations en 2002 alors qu'il y en avait 3 100 en 2001.

En agglomération lyonnaise :

une hausse des ventes de près de 25 %.

Dans les Alpes-Maritimes :

une hausse des ventes supérieure à 15 %.

Répartition et évolution

Répartition des ventes par région

Année	Ile-de-F.	Agglom. Lyonnaise	Alpes-Maritimes
1999	24.300	3.400	5.000
2000	19.000	3.700	3.800
2001	17.800	3.300	3.300
2002	18.200	4.100	3.900

Les prix

La hausse est de l'ordre de 8 à 9 % en Ile-de-France et de près de 15 % ailleurs.

Le marché locatif

En relocation, les hausses annoncées sont de l'ordre de 8 à 10 % et de 15 à 20 % selon les régions.

La moyenne à Paris ressort à 17,5 €/ m² pour les nouvelles locations.

Le marché de l'ancien

Tous les marchés ont été porteurs.

625 000 transactions dans toute la France, soit une progression 1,6 % en un an et 5 % sur les trois dernières années.

Paris intra-muros représente 39.000 ventes. La hausse des prix est de 9 % à Paris, comme la moyenne nationale.

Le placement immobilier

Il constitue l'un des meilleurs placements aujourd'hui. + 28 % en moyenne sur 4 ans avec une rentabilité brute de 5 à 6 %.

Marché de l'accession à la propriété d'un logement neuf en Ile-de-France (tableau ci-dessous)

Bon niveau des ventes et offre faible.

Prévisions 2003

Premier scénario : une activité économique en stagnation et un marché immobilier en repli.

Deuxième scénario : une activité économique et un marché immobilier partiellement découplés.

Conclusion : nous devrions trouver en 2003, un marché encore satisfaisant sauf si la guerre en Irak dure longtemps.

Marché de l'accession à la propriété d'un logement neuf en Ile-de-F. (Source CAPEM)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ventes	12 285	11 205	13 920	16 060	13 410	17 610
Mises en vente	19 190	10 240	9 920	16 470	16 160	15 120
Offre	24 905	20 350	15 050	17 400	19 220	16 445
	1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Ventes	19 180	24 200	24 300	19 000	17 800	18 000
Mises en vente	17 600	24 300	23 200	21 100	18 000	17 000
Offre	14 360	15 100	14 000	15 700	14 900	13 000

Des bureaux, lesquels ? Pour qui ?

MARCHÉ

Introduction à une réflexion libre sur le marché des bureaux dans Paris par Robert Brunier.

En 2002, le placement net des bureaux a baissé de 404.000 m² par rapport à une augmentation moyenne de 700.000 m², les six années précédentes.

En 2003, verra-t-on une récession avec ou sans déflation ?

Peut-on espérer le " fond de cuve " en 2004 et un lent redémarrage en 2005 ?

Être un épicier ou un paysan, compter les sous du RBE sans rêver d'EBITDA ou actualiser des espérances erronées ?

L'habitation restera un ilôt de résistance. Le besoin est réel avec une faible élasticité.

Voir tableau 1 :

« Offre à un an et transactions à Paris durant le 4ème trimestre 2002 - baromètre ATIS/Expertise Pierre ».

Soit au total pour Paris, une offre à 1 an de 956.636 m².

Le parc s'élève à 24.328.865,51 m² (4.700.000 m² de bureaux administratifs). L'offre à un an représente 3,93 % du parc considéré dans le baromètre au 4ème trimestre 2002 : 4,2 % dans Paris QCA et 3,7 % pour Paris hors QCA (4,87 % hors bureaux administratifs).

Du tableau n°1, nous pouvons déduire pour l'ensemble des catégories de surface, l'offre totale par quartier sur un an (2002) :

- Paris QCA : 471.811 m²
  soit + 200.996,48 m² ou +74,22 %.
  Transactions du 4ème trim. : 49.134 m² (10,41 % de l'offre à un an)
- Paris Centre Ouest : 136.255 m² soit +68.636,70 m² ou +101,51 %
  Transactions du 4ème trim. : 16.269 m² (11,94 % de l'offre à un an)
- Paris 5/6/7 : 62.994 m² soit +27.005,89 m² ou +75,04 %.
  Transactions du 4ème trim. : 12.362 m² (19,62 % de l'offre à un an)
- Paris Rive Gauche, Bercy, Gare de Lyon : 83.964 m² soit +23.276,07 m² ou +38,35 %.
  Transactions du 4ème trim. : 4.395 m² (5,23 % de l'offre à un an au 31/12/02)
- Paris 14ème/15ème : 83.587 m² soit +45.094,23 m² ou +117,15 %.
  Transactions du 4ème trim. : 18.106 m² (21,66 % de l'offre à un an)
- Paris Nord-est + Marais : 118.025 m² soit +35.246,61 m² ou + 42,58 %.
  Transactions du 4ème trim. : 29.967 m² (25,39 % de l'offre à un an)
- **Total Paris** : 956.636 m² soit +400.255,98 m² ou +71,94 %.
  Les transactions du 4ème trim. sont de 130.233 m² soit 13,61 % de l'offre à un an.

Deux ans à ce rythme s'il n'y a aucun départ de locataire de Paris intra-muros et aucune surface non louée livrée en 2003/04 (en théorie, bien sûr).

Quelle est l'offre des bureaux ?

Le tissu interstitiel :

- les 1ers étages du QCA Paris en attendant les surfaces plus importantes libérées par les 13 entreprises précitées en introduction,
- les dispersions de bureaux dans Boulogne,
- les vieilles tours : Gallieni, Pariphéric, Essor 93,
- les ex-nouveaux territoires : la première périphérie Ouest et Sud, 14ème/15ème,
- Les nouveaux territoires : la première périphérie Nord,
- Paris Rive Gauche.

Pour qui ?

Les petites et moyennes surfaces sont, selon moi, moins demandées et moins choisies. Les grandes surfaces changent de main et prennent de l'importance.

Les activités de conseils et financiers sont encore preneurs à 500 € H.T./m²/an et plus.

Lyon est à 190 € H.T./m²/an en top prime et à deux heures du quai de bercy.

La demande chez Auguste Thouard était de 4.000.000 m² en 2000, puis s'élève à 2.500.000 m² en 2002, au même niveau que 1996-97.

L'offre à un an de seconde main en Ile-de-France s'est multipliée par 2 en deux ans, soit un rythme est de +190.000 m² par trimestre.

Les 2.404.000 m² sont à comparer aux 3.000.000 m² de 1996.

Les transactions des surfaces supérieures à 5.000 m² sont à 39 % dans le même secteur IMMOSTAT.

- 50 % des surfaces louées se situent en dehors de Paris et 16% à l'Ouest.
- 30 % des transactions se font à PARIS " l'essentiel hors QCA "
- 5 % des transactions à La Défense
- 5 à 10 % des transactions au Nord
- 5 à 10% des transactions à Ouest Nord

Si 1990 a vu l'explosion du stock disponible, 1996 correspond à la baisse du stock et à une croissance soutenue de la demande.

En 2002, il y a baisse des transactions, baisse des mises en chantier et forte croissance de l'offre :

- offre à un an : 3.581.000 m²
- transactions : 1.532.000 m²

Je crois à la modale entre 360 et 450 € H.T./m²/an.

Les surfaces " très chics " montent à 500 € H.T./m²/an, mais sont peu nombreuses.

Les transactions à 650-700 € H.T./m²/an font les beaux jours de l'exception culturelle et se révèlent très limitées.

Le N-E s'établit à 260 € H.T./m²/an.

Évolution des investissements

(milliards €) - Source Insignia Bourdais – octobre 2002 (voir tableau 2)

Septembre 2002 : 6,1 milliards €

Tableau 1 : Offre à un an et transactions à Paris durant le 4ème trimestre 2002. - Baromètre ATIS REAL / expertise pierre

		0 à 500 m²			500 à 2.000 m²			plus de 2.000 m²		
		Niveau	Evol. trim.*	Evol. an	Niveau	Evol. trim.*	Evol. an	Niveau	Evol. trim.*	Evol. an
Paris QCA	Transac.	16.353	(10%)	(9%)	12.813	(30%)	+7%	19.968	+31%	(18%)
	Offre à 1 an	98.111	+27%	+119%	140.269	+7%	+54%	233.431	0%	+73%
Paris centre ouest	Transac.	3.892	(37%)	(61%)	2.628	(69%)	(68%)	9.749	+69%	+100%
(hors QCA)	Offre à 1 an	38.859	+22%	+118%	67.553	+16%	+66%	29.843	+6%	+228%
Paris 5/6/7	Transac	1.586	(13%)	(21%)	1.629	(12%)	+168%	9.147	+100%	+100%
	Offre à 1 an	9.285	+21%	+27%	13.339	+13%	+98%	40.370	(17%)	+84%
Paris R.G. Bercy	Transac	2.677	+39%	+16%	1.718	(75%)	(75%)	0		
Gare de lyon	Offre à 1 an	13.795	+42%	+156%	13.109	+27%	+61%	57.060	(4%)	+21%
Paris 14/15	Transac	2.523	(50%)	(31%)	588	(85%)	(87%)	14.995	+100%	+100%
	Offre à 1 an	15.584	+31%	+59%	15.573	+10%	+2%	52.430	+38%	+126%
Paris N-E	Transac	4.940	(39%)	(41%)	8.660	+67%	+2%	16.367	+100%	(30%)
+Paris Marais	Offre à 1 an	34.839	+7%	+71%	53.926	+59%	+124%	29.260	(17%)	(31%)
TOTAL	Offre à 1 an	210.473			303.769			442.394		

(*) Evolution en vol. au 4ème trim. 2002

Des bureaux... (suite de la p. 3)

2001 : 12,0 mds € - 2000 : 8,3 mds € - 1999 : 7,0 mds € - 1998 : 5,1 mds € - 1997 : 3,7 mds € - 1996 : 1,7 mds € - 1995 : 0,4 mds €.

Les taux de rendement en 2002

Bureaux :
- Paris La Défense : 5,9 % à 7,8 %,
- Reste IdF : 7,3 à 10,2 %.

Pour mémoire.
Commerces :
- centre commerciaux : 5,8 à 7,1 %,
- magasins : 6,2 à 11,3 %.

Entrepôts :
- locaux d'activités : 9,1 à 11,3 %,
- entrepôts : 8,3 à 11,4 %.

Habitation : 4,4 % à 8,0 %.

Insigna - Bourdais

Taux de vacance = 5,8 % ; le taux de fluidité de 7 % varie dans le temps (sic).

Londres : 8 %, Manhattan : 12,3 %.

Demande placée en 2002 = 1.532.000 m². 41 % concernent des surfaces supérieures à 5.000 m² soient 628.700 m² en 48 transactions (524.000 m² en 2001).

L'offre immédiatement disponible est de 2.644.000 m² (1.333.000 m² en 2001).

" J'avais pronostiqué 2.400.000 m² en mai 2002 et je n'imaginais pas être optimiste, c'est la première fois en quatre ans. 2003 et 2004 seront rudes ".

Le loyer moyen des immeubles neufs ou restructurés est à 340 € au lieu de 361 € en 2001.

"Je prévois une descente rapide et segmentée du seconde main en 2003 et 2004 et les taux de rendement seront rehaussés d'un ou deux points".

La demande placée nette en 2002 est égale à :

2.644.000 m² - (1.333.000 m² + livraisons 2002). Elle est négative de 404.000 m² selon une étude récente.

L'absence de croissance favorise l'accroissement des risques qu'il y ait la guerre ou non.

La production à long terme est certainement limitée. La demande sera conditionnée par la conjoncture. Les valeurs locatives seront comparées entre des sites qui n'étaient pas en concurrence dans les années 1997/98.

La qualité des produits s'améliore. Les exigences de l'utilisateur continuent à se développer.

Il n'y aura pas de spéculation avant 2006/2007.

Robert Brunier, membre de l'IFEI

Tableau 2 : Offre où le soussigné a adjoint des prédictions pour les valeurs locatives en 2004

m² utiles	Livraisons certaines plus de 5.000 m²			Total de l'offre	Projets de plus de 5.000 m²			Total projets	VL 2004 RB du stock disponible >8 % du parc
Secteurs	02	03	04		O.K.	Avancés	Long t.		
Paris centre ouest		125 000		125 000	4 950	87 750	22 500	115 200	650
Paris nord-est					54 000	9 450	36 000	99 450	300
Paris marais									275
Paris 5/6/7	20 000			20 000					750
Paris 14/15		8 500		8 500			33 750	33 750	en baisse
Paris RG Bercy G. de Lyon		65 000	20 000	85 000	27 900	77 400	13 500	118 800	400
Total Paris	**20 000**	**198 500**	**20 000**	**238 500**	**86 850**	**174 600**	**105 750**	**367 200**	380/480
La Défense	85 000	57 000	35 000	177 000	48 600	8 100	27 000	83 700	320/500
Secteur Aff O	44 000	65 000		109 000	121 050	76 500	360 000	557 550	250/400
Total aff O et défense	**129 000**	**122 000**	**35 000**	**286 000**	**169 650**	**84 600**	**387 000**	**641 250**	250/400
1ère périp. N	73 000	107 000	32 000	212 000	235 350	60 750	31 950	328 050	130/280
1ère périp. E		33 000		33 000	94 950	29 250		124 200	130/230
1ère périp .S		52 000		52 000	97 650	68 850	23 400	189 900	120/250
Total 1ère périp	**73 000**	**192 000**	**32 000**	**297 000**	**427 950**	**158 850**	**55 350**	**642 150**	110/250
Marne la vallée					103 050		275 400	378 450	80/160
St-Quentin en Y.					17 550	20 700	212 850	251 100	95/230
Melun Sénart						7 200	23 850	31 050	80/105
Evry					10 800	10 800	5 850	27 450	55/125
Total villes nouvelles	**20 000**	**31 000**		**51 000**	**131 400**	**38 700**	**517 950**	**688 050**	50/120
Antony-Massy : Palaiseau					47 250		23 400	70 650	130/240
Roissy						29 700	50 400	80 100	110/180
Orly-Rungis-Thiais							40 500	40 500	80/160
Boucle Hauts-de-Seine					49 500		6 750	56 250	90/130
Hauts-de-Seine sud					90 000	39 600		129 600	80/150
Reste 2ème périphérie					135 450	139 050	95 850	370 350	75/100
Total 2ème périp hors VN	**110 000**	**70 000**		**180 000**	**322 200**	**208 350**	**216 900**	**747 450**	75/145
Total 2ème périp + VN	**130 000**	**101 000**		**231 000**	**453 600**	**247 050**	**734 850**	**1 435 500**	50/130
Total I. de F.	**352 000**	**613 500**	**87 000**	**1 052 500**	**1 138 050**	**665 100**	**1 282 950**	**3 086 100**	105/350

L'expertise des plates-formes logistiques

Nous avons constaté depuis quelques années l'apparition de grandes plates-formes logistiques. Elles répondent à l'évolution d'une profession qui est passée du simple transport à la gestion complète des produits.

L'entrepôt logistique intègre des ***critères techniques précis****. On parle même de " normes ".*

Les ***implications financières*** *sont bien sûr importantes. Et ce nouveau marché attire de nombreux investisseurs.*

Implanter des dizaines de milliers de m², avec les trafics poids lourds importants que cela implique, doit être réalisé dans un ***cadre réglementaire strict****.*

1. Définitions et historique

1.1 Le métier logistique

La logistique, c'est *tout ce qui intervient entre la production et la consommation* : l'emballage, la distribution " just in time " (au dernier moment), le montage, les offres spéciales...

Ceci dépasse le transport et le stockage. C'est un métier à valeur ajoutée.

Les sociétés externalisent leurs tâches industrielles vers des spécialistes :

- assemblage / emballage
- transports
- stockage
- groupage / dégroupage
- préparation des commandes / test / marquage
- distribution, livraison

1.2 Les raisons de ce développement

Ce développement doit beaucoup bien sûr au développement de l'informatique. Mais il existe de nombreuses autres raisons :

- le chargeur se recentre sur son métier de base,
- régulation des stocks, entre la production et la consommation,
- économies d'échelle,
- complexité grandissante (code du travail, législation concernant les établissements classés...),
- importance de la grande distribution, et de ses volumes importants,
- la situation géographique française, carrefour européen, et la qualité de son réseau autoroutier,
- les conditions financières attractives en France (terrain, loyer...).

1.3 Les nouveaux métiers

- **Chargeur / donneur d'ordre** : industriel ou distributeur qui confie à des prestataires extérieurs les tâches industrielles liées à la gestion des stocks et au transport. Ex. : Décathlon, Ikéa, Whirlpool...
- **Transporteur** : achemine des marchandises d'un lieu à un autre et peut également stocker une partie de ces marchandises pour le compte de son client. Exemples : Dentressangle, Navarro,...
- **Logisticien** : récupère les tâches industrielles non liées à la production des grands industriels (emballage, préparation des commandes, test de produit, marquage, stockage, transport, distribution). Ex : Geodis Logistiques, Hays Frill, Stockinter, Tibbett & Britten.
- **Messagerie** : branche de la logistique spécialisée dans la livraison rapide de colis (DHL, Chronopost) et de produits industriels (Calberson, Exapaq).

1.4 Évolution du produit

Le produit immobilier suit bien logiquement l'évolution des métiers (tableau 1).

Cette évolution fait apparaître trois générations d'entrepôts.

- **Obsolète** : locaux non-fonctionnels destinés au stockage de produits sans valeur ajoutée. Petites et moyennes surfaces. Mauvaise situation géographique pour une distribution européenne.
- **Génération 1970-1980** : absence de certaines prestations et de flexibilité technique. Sinon, situation dans un parc logistique ou une zone reconnue (effet de synergie) et construction de bonne qualité
- **Nouvelle génération** : locaux de haute qualité architecturale et technique, correspondant en grande majorité aux normes européennes identifiées. Centralisation informatique du stockage.

L'Observatoire Régional de l'Immobilier en Ile-de-France a mis en place une classification assez proche :

- Entrepôts de **classe A** : hauteur supérieure à 8 m, aire de manœuvre d'une profondeur supérieure à 27 m, bâtiments isolés, chauffés et sprinklés dont la résistance au sol est de plus de 5 tonnes/m².
- Entrepôts de **classe B** : hauteur supérieure à 5,5 m, aire de manœuvre d'une profondeur supérieure à 20 m, et dont la résistance au sol est de plus de 3 t/m².
- Entrepôts de **classe C** : les autres bâtiments.

1.5 Quelques chiffres

Les surfaces d'entrepôts en France sont estimées :

Tableau 1 - Bref historique

Années 1950	Ventes d'entrepôts entre utilisateurs.
Années 1970	Apparition des premières acquisitions d'entrepôts par des investisseurs institutionnels et notamment britanniques.
Années 1980	Marché à très forte dominante utilisateurs. Concentration des promoteurs et des investisseurs sur le tertiaire => plus porteur de plus-values.
Fin des 1980's	Mauvaise image des entrepôts auprès des aménageurs. Les entrepôts sont construits à la périphérie de l'Ile-de-France (Chartres, Orléans ...).
1990-1995	Crise du marché immobilier. Baisse des prix et des charges foncières.
1995-1997	Développement de nouvelles opérations d'entrepôts en gris.
1997-1999	Retour des investisseurs sur le marché des entrepôts pour bénéficier des rendements élevés. Forte pression des industriels sur les marges de rentabilité qui les amène à réfléchir sur leur logistique et à concevoir des entrepôts nouvelle génération.
Depuis 1999	Toutes les opérations réussies ont été lancées en blanc

Tableau 2 - Evolution du volume de surfaces louées

Année	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Surface (m²)	236 000	131 000	402 000	464 000	615 000	550 000	700 000

Tableau 3 - Les 10 premiers prestataires logistiques (en 2000)

	C. A.	Surf.bât.(m²)		C. A.	Surf.bât.(m²)
1 Geodis Logistics	2 972 MF	1 300 000	6 Norbert Dentressangle	1 300 MF	1 000 000
2 Hays Logistics	2 696 MF	900 000	7 Daher	1 170 MF	202 900
3 STEF - TFE	1 584 MF	1 535 000	8 Gefco	1 137 MF	250 000
4 Giraud	1 347 MF	785 000	9 Fret SNCF	1 000 MF	300 000
5 FM Logistics	1 340 MF	-	10 Danzas	934 MF	249 600

Plates-formes logistiques... (suite de la p.5)

- Ile-de-France : 26 000 000 m²
  Secteurs : Cergy, Roissy, Marne la Vallée, Sénart,
- Région lyonnaise : 3 000 000 m²
  Secteurs : Corbas, Ile d'Abeau et Plaine de l'Ain,
- Région marseillaise : 300 000 m²
  Secteurs : Vitrolles, Distriport, Clésud, Salon de Provence.

Evolution des surfaces louées : tableau 2.

Les 10 premiers prestataires : tableau 3.

2. Les critères techniques d'appréciation

2.1 Situation géographique

- Accès autoroutiers, sur des grands axes.
- Proximité usine de production.
- Proximité clients.
- Bassin d'emploi.
- Embranchement ferroviaire.
- Port.
- Fiscalité.

2.2 Les dimensions

La " clef de voûte " de l'entrepôt est la palette. Elle décide de la largeur des camions, de la largeur des racks, du rythme de la charpente... Un bon entrepôt est un bâtiment qui aura un bon rapport palette par m², le standard se situant à 1,5 palettes par m².

Il existe trois types de palettes (mm) : 800x1200, 1000x1200, 1200x1200. On raisonne généralement sur une hauteur de 1,20 m.

Dimensions idéales en résumé.

- Surface : 10 à 20 000 m², voire 40 000 m². Bureaux : environ 2,5 % de la surface. Pour les locaux sociaux, on estime 5 personnes pour 1 000 m². On prévoira des sanitaires, vestiaires, local chauffeur avec douches, salle de repos...

- Hauteur : 9,50 m à 10 m utiles (9,50 m correspond à une utilisation de chariots à mâts rétractables, et à un sprinklage ESFR). 9,50 m, c'est le plus souvent 6 niveaux de palettes. Des hauteurs supérieures imposent des chariots tridirectionnels, une planimétrie de la dalle très précise (3 mm sous la règle des 2 m), ainsi qu'un renforcement du chauffage, de l'éclairage, et du sprinklage.

- Profondeur (plus variable) : 96 à 120 m

- Planimétrie des sols : 3 mm sous la règle des 2 m

- Trame : 12 x 22 m

- Largeur des cours de manœuvres : 35 m minimum (le semi fait entre 15 et 18 m + déboîtement de 5 m + manœuvre et rayon de braquage de 12 m).

L'idéal est que le bâtiment soit indépendant sur un terrain clos : immeuble identifié, sécurité, possibilité d'extension, possibilité de stockage extérieur.

2.3 Les équipements

- Sprinklers type ESFR sous toiture, aux normes de l'APSAD. En cas de hauteur supérieure à 10,60 m, il faudra installer des nappes intermédiaires.

- Quais équipés de niveleurs et sas. Ratio mini : un quai pour 750 à 1 000 m². Il faudra également un accès de plein pied et une porte donnant sur un compacteur.

- Chauffage par aérotherme et circulation d'eau chaude (+14°C par –7°C).

- Nombreux parkings véhicules légers.

- Aire d'attente poids lourds.

- Sécurité du site : local de garde pour le contrôle d'accès.

- Embranchement fer : il est rarement utilisé, mais rassure les investisseurs, et contribue à rendre l'entrepôt utilisable par une cible la plus large possible (liquides, bois, sidérurgie...).

2.4 Chargeur / prestataire

Exemple de détail des prestations :
- Guide-roues
- Niveleurs (entre 1 m et 1,35 m)
- Sas d'étanchéité
- Fosse pour hayon
- Butoir en caoutchouc
- Aire de béquillage
- Portes isolées et électriques
- Eclairage amovible pour la remorque
- Espacement mini 2 m

Ils n'ont pas tout à fait les mêmes impératifs :

- les chargeurs sont généralement moins pressés que les prestataires pour la mise à disposition du bâtiment,

- le chargeur préfère la proximité de l'usine, le prestataire celle de l'autoroute,

- entrepôts parfois plus spécifiques pour les chargeurs (froid, manutention,...).

2.5 La messagerie

C'est un métier différent, même si l'on parle souvent d'entrepôt.

Les caractéristiques diffèrent sur les points suivants :

- petites surfaces (1 000 à 5 000 m²) mais très grand foncier (x 6),

- quais double face (arrivée / départ),

- faible hauteur (5 à 7 m),

- ni isolation, ni chauffage.

Messagers : Chronopost, Fedex, Extand, DHL, UPS,...

Le développement de cette activité est lié à celui du e-commerce.

3. Les critères financiers d'évaluation

3.1 Les valeurs locatives

Ces valeurs s'appliquent sur des surfaces SHON, en intégrant les surfaces des quais fer.

- Région parisienne	55 à 56,50 € HT/m²
- Région lyonnaise	41 à 46 € HT/m²
- Région marseillaise	42 à 42,50 € HT/m²
- Secteurs diffus	38 à 42 € HT/m²

Elles pourraient être comparées à nos voisins européens :

- Belgique	37 à 62 € HT/m²
- Italie	47 à 74 € HT/m²
- Pays Bas	80 à 100 € HT/m²
- Allemagne	84 à 96 € HT/m²
- Espagne	95 à 100 € HT/m²
- Grande-Bretagne	86 à 210 € HT/m²

3.2 Les taux de rendement

Ils sont liés à la durée du bail. Ainsi pour un bâtiment situé à Lyon :

- bail 9 ans	9 %	(tendance ↓)
- bail 6 ans	9 à 9,25 %	(tendance ↓)
- bail 3/6/9	9,50 %	(tendance ↓)
- en blanc	10,50 %	(tendance ↓)

On note une certaine difficulté pour les prestataires à signer des baux de longue durée alors que leurs contrats avec les chargeurs sont généralement assez courts (1 à 3 ans).

Là encore, la comparaison avec nos voisins européens est intéressante. Les taux pratiqués y sont plus bas : Londres 6 %, Amsterdam 6,80 %, Frankfurt 7,50 %, Madrid 7,80 %.

3.3 Les investisseurs

Leur intérêt s'explique par la banalisation des produits (standards européens) qui facilite la revente et la relocation, et rentabilité attractive.

Apparition d'investisseurs spécialisés :

- ProLogis (US) : 17 000 000 m² dans le monde,
- Logistis (F), filiale de la CDC et du Crédit Agricole, 1,7 mds F investis, 2 000 000 m² en France,
- Bail Invest (F).

L'objectif est de proposer un véritable réseau européen, tel " Distripôle " en France développé par PRD et Logistis.

3.4 Les coûts de construction

300 à 350 € HT/m², honoraires compris, hors incidence foncière et taxes.

Spécificités :

- sprinker : 25 € HT/m²
- dallage béton : 20 € HT/m²
- enrobé chaussée lourde : 25 € HT/m² (un camion pèse entre 19 et 40 tonnes)

Les terrains se négocient généralement dans une fourchette de 20 à 30 €/m² (Allemagne 50 à 60 €, Angleterre et Espagne 150 à 300 €).

3.5 Charges et taxes

Les charges sont en principe refacturées aux locataires (impôts et taxes), de telle manière que le loyer puisse être considéré comme un revenu net.

Elles sont généralement de l'ordre de 4 à 5 € HT/m²/an (hors impôt foncier).

4. Le contexte réglementaire

4.1 Permis de construire

Comme tout immeuble, l'entrepôt doit faire l'objet d'un permis de construire.

La demande de PC n'est recevable qu'avec récépissé du dépôt du dossier ICPE, et de la demande d 'agrément en Ile de France.

4.2 Autorisation d'exploiter

La loi du 19 juillet 1976 prévoit que les activités de fabrication, ou de stockage potentiellement nuisantes ou dangereuses doivent, avant leur mise en service, faire l'objet d'une autorisation préfectorale ou d'une déclaration d'existence.

On parle " d'installations classées ". On en compte environ 500 000 en France sous le régime de la déclaration (D) et 68 000 sous le régime de l'autorisation (A).

Le régime est défini par le volume de l'entrepôt (seuil des 50 000 m³) et le type de produit stocké, correspondant chacun à des rubriques précises. La valorisation de l'entrepôt est lié au nombre de ces rubriques.

La demande d'autorisation* comprend : une étude d'impact, étude des dangers, notice sur la sécurité des travailleurs. L'instruction du dossier est réalisée par le préfet, avec enquête publique, consultation des conseils municipaux concernés, DRIRE, DDE, police des eaux, pompiers... Sa durée est d'environ 10 mois.

Elle implique des contraintes :

- imposition de murs coupe-feux séparatifs (cellules passées de 10 000 à 6 000 m²) et périphériques, et Toiture M0,
- retrait des bâtiments par rapport aux limites de propriété (flux thermiques confinés au terrain),
- autorisation d'exploiter en blanc. Importance de la qualité du demandeur (capacités techniques et financières),
- analyse des flux de circulation et des besoins en stationnement,
- manque d'uniformité dans l'application des textes réglementaires de construction liés à la sécurité (DRIRE),
- rétention des eaux d'incendie,
- un arrêté en date du 05/08/2002, applicable au 01/06/2003, relatif à la prévention des sinistres dans les entrepôts soumis à autorisation, définit de nouvelles utilsations pour les exploitants.

Agrément en Ile de France

Pour les projets de plus de 1000 m² de bureaux et/ou 3000 m² d'entrepôt en IdF (sauf villes nouvelles), il convient de déposer une demande d'agrément au Comité de Décentralisation.

Une redevance peut être réclamée pour " création de bureaux ".

Autres contraintes

- Pénurie de foncier programmé (Ile de France et Lyon).
- Augmentation du prix du foncier.
- Taxe sur l'entrepôt (en Ile de France), depuis janv. 1999, 2 €/m² si surf.>5000 m²
- Lobbying anti-entrepôt.
- Augmentation des coûts de construction.
- Assèchement du bassin d'emploi.
- Contraintes juridiques (baux de longue durée).

Tendance / avenir

- Raccordement fer (bases SNCF).
- E-commerce.
- Pression de la DRIRE sur les entrepôts existants dangereux.
- Tertiarisation des immeubles.
- Approche européenne de la distribution.

Ghislain du Vigier, membre de l'IFEI

(*) La procédure d'autorisation est disponible auprès du signataire.
E-mail : Ghislain.Divignier@eu.joneslanglassalle.com

Le rôle du Commissaire du Gouvernement

JURIDIQUE

L'ordonnance du 23 octobre 1958 a supprimé les Commissions arbitrales d'évaluation et confié au juge judiciaire la fixation des indemnités à défaut d'accord amiable. Il lui est adjoint un commissaire du gouvernement par l'art 1er du décret du 11 octobre 1966.

Contrairement au juge des baux commerciaux, le juge de l'expropriation, du moins en 1ère instance, ne peut faire appel à un expert (sauf à un sachant) ; c'est donc au commissaire du gouvernement qu'incombe le rôle de conseiller technique du juge et à ce titre, il est associé à tous les actes de procédure spécifiques à l'expropriation : transport sur les lieux, dépôt de conclusions dans le respect du contradictoire et dans des délais raisonnables. Il est entendu en ses observations au cours de l'audience des plaidoiries.

Selon l'article 13-7 du code de l'expropriation, c'est le Directeur des Services Fiscaux qui exerce les fonctions de commissaire du gouvernement, mais celui-ci délègue cette mission aux évaluateurs les plus expérimentés de sa Direction.

Dans le déroulement de la procédure judiciaire de fixation des indemnités d'expropriation, il ne peut être considéré comme partie au procès, dès lors qu'il n'est ni demandeur ni défendeur aux instances en fixation d'indemnité. Il ne peut non plus être assimilé au ministère public puisqu'il est privé du droit d'action directe en 1ère instance.

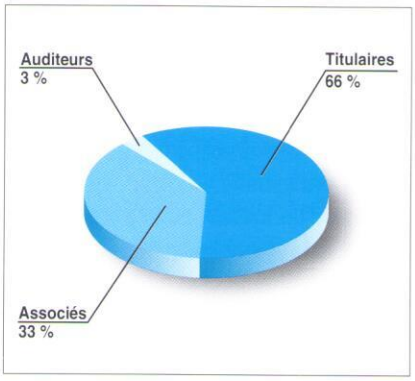
Le commissaire du gouvernement est le conseiller technique du juge. Il lui fournit tous les éléments d'information qui lui permettent de fixer l'indemnité (R 13-32). Ses fonctions exigent un souci constant d'objectivité, une neutralité attentive et une impartialité totale.

Les missions confiées par le législateur au commissaire du gouvernement auprès des juridictions de l'expropriation s'ins-

Suite de l'article p.8

Typologie des Membres de l'IFEI

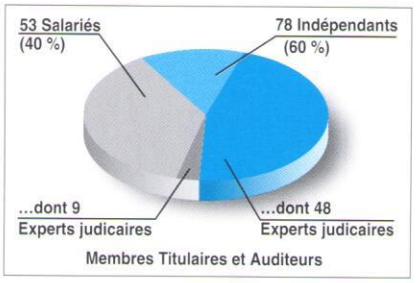
ASSOCIATION



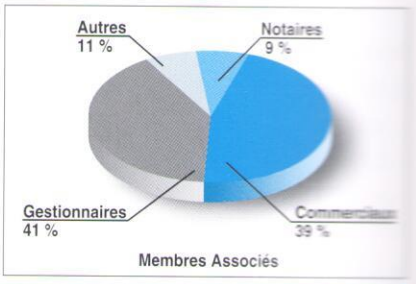
Au 1er mars 2003, l'IFEI compte 195 membres :
- 126 Titulaires,
- 64 Associés,
- 5 Auditeurs.

Sur les 131 experts Titulaires ou Auditeurs, 78 exercent au sein de cabinets indépendants et 53 sont salariés de grands groupes.

62 % des experts indépendants (48 membres) et 17 % des experts salariés de groupes (9 membres) sont inscrits sur une liste de Cour d'Appel.



Parmi les 64 membres Associés,
- 26 excercent leur activité dans le domaine de l'investissement immobilier, la finance, l'asset management ou les assurances,
- 25 exercent une activité de commercialisation ou de promotion immobilière,
- 6 sont notaires,
- 7 excercent d'autres professions (avocat, expert-comptable, administrateur de biens, géomètre-expert, conseil en investissement...).



Rôle du Commissaire... (suite de la p.7)

crivent parfaitement dans le cadre de l'action domaniale. Ni juge ni partie, il œuvre dans le souci de maintenir un difficile équilibre entre l'intérêt social et les droits individuels. Il ne participe pas à la décision du juge de l'expropriation et la Cour de Cassation, dans un arrêt du 21 /10/1992 estime que la double qualité du fonctionnaire des Domaines - Commissaire du gouvernement et représentant de l'expropriant ne constitue pas une irrégularité.

De son côté, l'administration insiste pour que les estimations soient effectuées très objectivement, en observant avec le plus grand soin l'état du marché.

Cependant, le rôle des Services fiscaux, à la fois conseil de l'expropriant en tant qu'évaluateur et " expert " auprès du juge de l'expropriation, en tant que commissaire du gouvernement peut être source d'ambiguïté. La Cour de Cassation, dans son rapport pour 2002 propose quelques aménagements pour rendre compatibles certains aspects du rôle du commissaire du gouvernement avec les principes issus de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales (R 13-35 : impossibilité de proposer une évaluation inférieure à l'offre, R 13-47 et suivants : impossiblité d'interjeter appel principal ou incident, R 13-32 : obligation, lorsqu'il n'est pas appelant, de communiquer aux parties les conclusions écrites simplement déposées jusque là au dossier).

Bernard Bonicel, membre de l'IFEI

Les tendances au 31 mars 2003

Bureaux

Habitation

Centres commerciaux

Participations

IFEI

Le Cercle de l'IFEI s'affirme comme une source d'informations de qualité, cela grâce à la contribution de chacun.

Sont intervenus sur les quatre derniers numéros (du n°11 - mai 2002 à ce jour) :

Joëlle Chauvin,
Jean-René Amouroux,
Jean-Claude Aznavour,
Maurice Delécole,
Hervé Demanche,
Jacques Detrez,
Jean-Pierre Forestier,
Antoine Hinfray,
Maurice Lévita,
Jean-Frédéric Pezé,
Erwan Varillon,
Antonio Vaz da Cruz.

Qu'ils soient ici sincèrement remerciés.

Vous pouvez faire parvenir votre projet d'article à Jacques Detrez.

Marché immobilier parisien

TENDANCE

Le marché immobilier parisien dans l'ancien, après avoir hésité à marquer une pause à la fin du premier semestre 2002, a finalement continué sa progression pour atteindre des prix élevés, avec un rattrapage des fourchettes basses mais un début de tassement des prix les plus hauts, dans un marché qui reste cependant relativement sain.

La pierre renoue véritablement avec son image de valeur refuge dans un climat économique et international tendu.

La pénurie de logements sur le marché de la location, des taux d'intérêt particulièrement bas, une forte demande avec une offre relativement restreinte, les incertitudes sur les régimes de retraite sont autant de facteurs qui favorisent cette hausse du marché.

Cependant, il convient de rester prudent face à l'automatisme de la hausse et espérer un régime fiscal plus favorable dans l'ancien pour pérenniser l'investissement locatif.

Début de la hausse : 1998.

Fin de la hausse : le fameux cycle des sept ans sera t'il respecté ?

Hervé Demanche, membre de l'IFEI

I. F. E. I. - Institut Français de l'Expertise Immobilière
26, rue de la Pépinière, 75008 Paris (permanence le jeudi)
Tél. : 01 44 70 02 12 - Fax : 01 44 70 04 14