

Le Cercle

Institut Français de l'Expertise Immobilière



Ce 48^e numéro du Cercle est l'illustration de l'activité qui anime actuellement notre Institut. Tout d'abord, les cinq sections régionales multiplient les manifestations et les réunions afin de permettre aux utilisateurs d'expertise et aux experts en évaluation immobilière d'échanger et de mettre à jour leurs connaissances respectives. Les prochaines manifestations sont également très prometteuses et nous les supportons dans leurs efforts.

Par ailleurs, l'auto-régulation de notre profession s'engage dans une phase décisive avec la création d'une association regroupant toutes les associations composant le Comité d'application de la Charte. **Stéphane Imowicz** succède à **Hervé Demanche** pour mener à bon port cette initiative de notre Institut.

Qu'Hervé soit remercié pour tous les efforts qu'il a déployés pour arriver à cet accord entre les 15 associations d'experts en évaluation immobilière. La tâche n'était pas simple tant les spécificités étaient hétérogènes : associations ordinaires (Géomètre et notaires), associations d'experts judiciaires, associations d'experts agricoles et fonciers, association de sociétés d'expertise en évaluation immobilière... Notre Institut fort de son indépendance et de ses spécificités reste au cœur de ces évolutions fondamentales qui influenceront fortement notre profession dans les années à venir.

Enfin, nous finalisons le programme des 5^e Assises de l'expertise qui se dérouleront le 27 juin 2013 dans un format renoué capable d'attirer nous l'espérons un public encore plus large. Merci de noter cette date d'ores et déjà sur vos agendas.

Claude Galpin, Président de l'IFEI

La notion de valeur dans un centre commercial

Que doit-on faire du chiffre d'affaires ?

Alain Rochereau
Membre de l'IFEI

Préambule

Mon propos n'a pas de valeur juridique ou doctrinale, il repose sur une expérience assez longue de la promotion et de la gestion des centres commerciaux.

En matière d'immobilier commercial la notion de *commerce* est essentielle.

Il est donc important de ne jamais perdre de vue l'activité commerciale de l'immeuble géré, qui aura une incidence non négligeable sur les encaissements des loyers et des charges.

I - L'histoire des centres commerciaux

Je ne pouvais pas écrire sur la valeur locative dans les centres commerciaux sans évoquer l'origine du concept.

En effet, c'est la réalisation des villes



nouvelles dans certains états des États-Unis d'Amérique au cours des années cinquante, qui ont amené les promoteurs de maisons individuelles ou d'ensembles immobiliers à réfléchir sur la

consommation des ménages, qui étaient ainsi expatriés loin des agglomérations.

La réunion de divers commerces sous un même toit s'est très vite imposée à proximité de ces nouvelles zones d'habitation, qui pouvaient parfois se situer jusqu'à

50 km des centres villes historiques.

La liberté d'entreprise étant un des piliers de la constitution des États-Unis d'Amérique, il n'existe pratiquement aucune contrainte juridique pour entreprendre. C'est vrai pour un commerçant locataire mais c'est aussi vrai pour son propriétaire. En d'autres termes, cette liberté a permis à des promoteurs de prendre des risques en construisant des centres commerciaux dans des zones complètement désertes et de proposer à des commerçants acceptant, eux aussi de prendre des risques, de louer des locaux pour faire du commerce à des conditions originales.

Comme personne n'était capable de prédire si cette *aventure* allait fonctionner, les propriétaires ont mis en place un loyer aléatoire.

Le loyer calculé en fonction du chiffre d'affaires était né.

Pendant, aux États-Unis, le propriétaire est libre. Il est libre de mettre fin à une location (en respectant les conditions de dénonciation contractuelle) si le montant du loyer n'était pas assez élevé - à ses yeux - pour rentabiliser son investissement.

Ainsi, la légende prétend que certains commerçants déclaraient un chiffre d'affaires supérieur au chiffre d'affaires réel pour leur permettre de conserver leur magasin.

De jeunes français, faisant leurs études sur le sol américain, ont été impressionnés par cet urbanisme moderne et quelques années plus tard (dans les années soixante) ils ont voulu tenter l'expérience des villes nouvelles en région Parisienne avec un équipement commercial.

Leur première opération fut Élysée Village, à la Celle Saint-Cloud (78), avec plus de 1.200 logements et un petit

équipement comprenant un drugstore, une boîte de nuit et le premier cinéma *en première exclusivité* hors de Paris. Nous étions en 1963.

Tout de suite après, ils ont acquis des terrains au Chesnay et la ville nouvelle de Parly 2 est née en 1966.

Elle devait s'appeler Paris 2, ce qui explique que toutes ses allées ou ses rues portent des noms d'avenues, de boulevards ou de rues parisiennes.

On prétend que ce serait le Général de Gaulle, alors Président de la République, qui se serait opposé à cette appellation, sous la pression des élus parisiens.

À l'origine, seuls un *Drug West* et une boîte de nuit accompagnaient les 5.000 logements (7.000 à ce jour).

Le centre commercial, qui porte le même nom, a ouvert ses portes trois ans plus tard, en novembre 1969.

Comme aux États-Unis, les jeunes promoteurs ont voulu appliquer des contrats de location dont le loyer serait calculé sur le chiffre d'affaires.

Le décret du 30 septembre 1953 (devenu depuis le nouveau Code de commerce) n'était pas un texte particulièrement connu de ces jeunes hommes d'affaires, mais, fort heureusement, ils avaient un ami jeune avocat, qui les a mis en garde en leur expliquant ce qu'étaient la propriété commerciale et l'obligation pour le propriétaire d'un local commercial de signer un bail de 9 ans et de renouveler le contrat au bout des neuf ans, sauf à indemniser le commerçant locataire.

Aussi, convenir d'un loyer uniquement calculé sur le chiffre d'affaires était prendre un risque non négligeable, en France, puisque le locataire était *garanti*, pendant au moins 9 ans, voire plus, dans ses locaux, sans que le promoteur-bailleur soit certain de percevoir un revenu à un niveau suffisant pour rentabiliser son investissement.

Les établissements financiers, qui accompagnaient les jeunes promoteurs (la Banque Vernes et la Banque La Henin), n'entendaient pas prendre le risque de voir leurs échéances non remboursées par manque de liquidité (loyers insuffisants par rapport aux crédits consentis).

C'était d'autant plus prégnant pour eux, qu'ils étaient à la fois banquiers et investisseurs aux côtés de leurs amis promoteurs.

La *propriété commerciale* (concept assez unique, il suffit pour s'en convaincre de l'expliquer à un investisseur anglo-saxon), création du législateur français après la seconde guerre mondiale pour protéger le petit commerce, a obligé nos promoteurs et leur avocat, à faire preuve d'imagination pour concilier les textes d'ordre public et le souhait d'obtenir une rémunération *exceptionnelle*.

Cette forme de revenu variable devait séduire les banquiers et investisseurs dans ce risque d'entreprendre et de créer du commerce dans une zone dépourvue de chalandise.

L'ami avocat, Me Bruno Boccara, a eu du talent et a rédigé le fameux *bail commercial de Parly 2*, qui depuis 1969 a été copié dans pratiquement les 700 centres commerciaux qui existent en France.

Tous les acteurs des centres commerciaux connaissent maintenant le loyer à double composante avec ce fameux *loyer minimum garanti annuel* ou LMGA, appelé aujourd'hui *loyer de base* et le non moins célèbre *loyer variable* qui peut être différentiel, cumulatif, à taux fixe, par tranche dégressive indexée, progressif, etc.

Ainsi, en France, c'était le LMGA qui représentait la rémunération annuelle de l'investissement et le *loyer variable différentiel* qui venait rémunérer le risque qu'avait pris le promoteur-bailleur en construisant un immeuble commercial au milieu de nulle part...

II - Comment calcule-t-on la valeur d'un centre commercial ?

II.1 La construction du centre commercial.

À l'origine, la valeur du centre commercial va directement résulter du budget de promotion immobilière. Le promoteur fabrique un produit pour le vendre avec une marge de promotion ; c'est un commerçant.

La réalisation de l'immeuble va nécessiter un foncier (terrain), des terrassements, du gros œuvre, des marchés de second œuvre, des aménagements, un maître d'œuvre, des financements, des frais de commercialisation, etc.

Bref, en un mot des dépenses.

Pour faire face à ces dépenses il faut des recettes.

Le promoteur va donc vendre l'immeuble (à réaliser) à des investisseurs et/ou à des exploitants.

Examinons une opération et son budget dit de *promotion immobilière* (cf. tableau) Cet exemple montre que le promoteur doit vendre la galerie commerciale 17,5 M€ s'il veut obtenir une marge de promotion d'au moins 2,2 M€ (10 %).

En ce qui concerne, les ventes à l'hypermarché et à la moyenne surface, le plus souvent elles ont été négociées bien avant l'obtention des autorisations administratives (CDAC et PC, notamment).

Foncier		4 730 000
Terrain communal	3 500 000	
Terrain famille Gertrude	950 000	
Frais d'acquisition	280 000	
Voirie, Réseaux, Divers		3 650 000
Rond point sur CD 12	650 000	
Réseaux	2 000 000	
Aménagements	1 000 000	
Construction		10 800 000
Gros œuvre	5 000 000	
Second œuvre	5 800 000	
Honoraires (architecte, BET, etc.)		1 156 000
Assurance	250 000	
Frais Financiers	950 000	
Commercialisation	800 000	
Total des dépenses		22 336 000
Vente du lot hypermarché (10.000 m ²)	5 500 000	
Vente du lot moyenne surface (1.500 m ²)	1 500 000	
Vente des «boutiques» (4.000 m ²)	17 550 000	
Total des recettes		24 550 000
Marge de promotion		2 214 000

II.2 L'évaluation de la galerie commerciale.

L'évaluation d'une galerie commerciale se fait généralement par la **méthode de la capitalisation du revenu brut** qui est calculée à partir des loyers de base capitalisés avec un taux moyen d'environ 6,5 %.

Bien entendu, il existe une hiérarchie des taux qui est liée à la taille du centre commercial et à sa situation : 5 % pour Paris, 5 ou 6 % pour la région parisienne, 6/7 % voire 8 % pour la province.

Dans le tableau précédent, le promoteur a valorisé la galerie commerciale de 4.000 m² à 17,5 M€.

Si nous multiplions 17.550.000 € par 6,5 % nous obtenons 1.140.750 €, soit environ 285 € du m² pour 4.000 m².

Nous avons ainsi calculé le loyer annuel moyen au m² que nous devons obtenir pour offrir la rentabilité attendue par le futur investisseur.

Surface	Loyer au m ²	Revenu annuel
4 000 m ²	285 €	1 140 000 €
Taux de rentabilité		6,5 %
Évaluation de la galerie commerciale		17 538 000 €

Dans cet exemple, le promoteur a retenu un taux moyen de 6,5 % pour un centre commercial de province, à proximité d'une ville moyenne comparable à Rennes, Nantes, Angers ou Orléans.

Ce taux lui est *imposé* par le marché, c'est à dire par l'offre et la demande.

Maintenant, si le promoteur avait voulu améliorer sa marge, il aurait pu appliquer un taux plus faible, comme par exemple 6 %.

Surface	Loyer au m ²	Revenu annuel
4 000 m ²	285 €	1 140 000 €
Taux de rentabilité		6,0 %
Évaluation de la galerie commerciale		19 000 000 €

Cependant avec un taux de 6 % sur les loyers bruts, il est vraisemblable que très peu d'investisseurs seraient intéressés par une galerie commerciale de province, qui est à construire.

Admettons maintenant que ce même promoteur devait impérativement vendre la galerie commerciale au moins 22 M€, pour faire face à des problèmes de financement, dans son opération ou dans son

entreprise. Le taux de 6,50 % lui étant imposé par le marché, il va être obligé de *jouer* sur le montant du loyer :

Surface	Loyer au m ²	Revenu annuel
4 000 m ²	357,50 €	1 430 000 €
Taux de rentabilité		6,5 %
Évaluation de la galerie commerciale		22 000 000 €

II.3 La commercialisation de la galerie commerciale.

Pour la clarté de notre propos, nous supposons que la commercialisation de la galerie commerciale s'est faite sur la base d'un loyer de base d'au moins 285 € le m². Notre promoteur étant un *bon* promoteur, il a maîtrisé son budget et il a pu maintenir la valorisation de la galerie commerciale à 17,5 M€.

Bien entendu, ce loyer au m² sera modulé en fonction des surfaces disponibles (configuration, emplacement, taille, etc.) par rapport à un plan type de commercialisation, appelé aussi *plan de merchandising* dans le jargon des centres commerciaux. Cf. Tableau ci-dessous

La valeur totale de la galerie commerciale est bien de 1,140 M€ par an (à 1.390 € près).

Le tableau qui apparaît ci-dessous est l'exemple type du travail réalisé par le commercialisateur, qui, bien entendu, sera tenté de faire mieux pour séduire son client et augmenter ses honoraires qui sont facteur proportionnel des loyers obtenus lors de la signature des baux.

La valeur locative va devenir le revenu de l'investisseur qui va acquérir l'immeuble pour en retirer une rentabilité de 6,50 % par rapport au montant investit de 17,550 M€.

Les centres commerciaux sont des produits financiers, qui intéressent les grands investisseurs. On achète et on vend des centres commerciaux comme on achète ou on vend des actions en bourse.

Notre propos est de démontrer que la valeur locative des locaux commerciaux, calculée par les promoteurs n'a pas grand chose à voir avec l'activité du centre commercial et pour cause ; les locaux ne sont pas encore exploités.

Local	Surface (m ²)	Valeur à l'ouverture du centre commercial	
		Loyer au m ²	Loyer annuels HT
1	100	290,00	29 000,00
2	150	275,00	41 250,00
3	80	366,00	29 280,00
4	250	244,00	61 000,00
5	200	267,00	53 400,00
6	85	366,00	31 110,00
7	60	381,00	22 860,00
8	80	366,00	29 280,00
9	90	350,00	31 500,00
10	75	366,00	27 450,00
11	160	275,00	44 000,00
12	150	275,00	41 250,00
13	100	290,00	29 000,00
14	230	244,00	56 120,00
15	120	275,00	33 000,00
16	200	260,00	52 000,00
17	150	275,00	41 250,00
18	100	290,00	29 000,00
19	190	267,00	50 730,00
20	120	275,00	33 000,00
21	150	275,00	41 250,00
22	110	290,00	31 900,00
23	120	290,00	34 800,00
24	190	267,00	50 730,00
25	100	290,00	29 000,00
26	150	275,00	41 250,00
27	220	260,00	57 200,00
28	80	366,00	29 280,00
29	90	350,00	31 500,00
30	100	290,00	29 000,00
	4 000		1 141 390,00

Dans un cas nous pouvons avoir un loyer moyen au m² de 285 €/m², dans l'autre 357,50 €/m² ; tout va dépendre des besoins du promoteur et de sa marge. Entre les deux valeurs il y a 25 % de différence.

Cet exemple repose sur des faits réels et ces discussions financières se passent dans les bureaux des décideurs qui parfois oublient, de notre point de vue les *fondamentaux* du commerce :

- la zone de chalandise ;
- la concurrence immédiate ;
- le chiffre d'affaires potentiel.

Tous ces éléments qui peuvent être identifiés par des études *géomarketing*, qui devraient être le préalable à toute étude financière d'un actif immobilier commercial.

Malheureusement et des exemples récents prouvent que des promoteurs veulent construire à tout prix (sans jeu de mot), en ignorant (ou en voulant ignorer) la réalité commerciale et économique.

Il en va de même du fait de la financiarisation des actifs immobiliers commerciaux, qui s'échangent avec des plus-values (sinon quel intérêt pour le vendeur), qui fatalement incitent les investisseurs à réclamer des revenus locatifs en totale *rupture* avec les réalités commerciales et économiques.

III - La notion de chiffre d'affaires

Nous savons tous qu'un centre commercial a une fonction importante dans de notre société de consommation.

Les occupants de ces immeubles distribuent des biens de consommation ou des services et réalisent un chiffre d'affaires quotidien, hebdomadaire, mensuel et annuel.

Le chiffre d'affaires pour un commerçant est sa raison d'être et, de son montant va dépendre la réussite de son entreprise.

Ce chiffre d'affaires va permettre de faire face à toutes les dépenses entraînées par son activité :

- l'achat des marchandises ;
- la rémunération du personnel ;
- le financement des immobilisations (via des emprunts le plus souvent) ;
- les frais d'exploitation (électricité, téléphone, etc.) ;
- le loyer et les charges du local commercial.

Nous savons que chez la plupart des distributeurs l'achat des marchandises représente en moyenne 50 % du chiffre d'affaires. Il reste donc 50 % du chiffre pour payer toutes les autres charges.

Les charges liées au personnel sont le plus souvent les plus importantes.

Aussi, sans entrer dans le détail des autres charges, les professionnels admettent que le loyer et les charges du local loué ne doivent pas excéder en moyenne 12 % du chiffre d'affaires HT.

Au-delà de ce taux, nous risquons de nous trouver face à des cas en difficulté qui vont engendrer des impayés à moyen terme. Ces preneurs ne pourront pas poursuivre indéfiniment leur activité dans les locaux loués.

Quand les premiers centres commerciaux ont été commercialisés, comme Parly 2, le loyer variable était, pour tous les locataires, égal à 6 % du chiffre d'affaires TTC. Ce taux ne reposait sur rien de concret et s'inspirait des taux pratiqués aux États-Unis.

Aujourd'hui, nous recommandons de calculer le loyer variable sur un chiffre d'affaires HT. Ceci évite de renégocier le taux contractuel après chaque décision prise par les autorités et l'administration fiscale pour modifier le taux de TVA.

Un calcul arithmétique permet de déterminer que le taux de 7,2 % sur un chiffre d'affaires HT donne un résultat pratiquement identique à celui de 6 % sur un chiffre d'affaires TTC avec 19,60 % de TVA.

Le chiffre d'affaires annuel moyen hors taxes réalisé par les commerçants français se situe entre 3.800 € et 5.500 € par m². Nous savons que le chiffre d'affaires moyen réalisé dans les centres commerciaux est supérieur. La différence est très variable et dépend de l'attractivité du centre commercial.

Il est donc important que le bailleur ou son représentant ait une idée assez précise du chiffre d'affaires du locataire pour examiner avec lui sa situation locative.

Prenons un exemple qui n'est pas un cas d'école, d'une tentative de négociation entre un bailleur et un preneur dans un centre commercial de province pour un renouvellement.

Plantons le décor : le local commercial a une surface de 178 m² ; le bail est de 12 ans ; le loyer annuel HT facturé est

de 78.694 € soit 442,10 €/m² et un loyer variable de 6 % sur le CA HT ; la demande du bailleur est de 142.400 € HT par an, soit 800 €/m².

Examinons maintenant, les éléments de l'exploitation du locataire.

Le chiffre d'affaires de l'année 2011 a été de 1.925.560 M€ TTC ; le chiffre d'affaires HT est donc de 1.610.000 €.

Le complément de loyer variable a été de 17.906 € HT en 2011 et le loyer total de 96.600 € ou 543 € le m².

Prenons maintenant le chiffre d'affaires réalisé : 1.610.000 € HT sur 178 m² soit un rendement au m² de 9.045 €, largement au-dessus de la moyenne nationale. Quel est le chiffre que devrait réaliser ce même preneur pour absorber le nouveau loyer sans dégrader son résultat d'exploitation ?

Le calcul est le suivant : 142.400 €/6 % = 2.373.333 € HT. En d'autres termes, le preneur devrait réaliser 2,373 M€ de chiffre d'affaires pour continuer de payer 6 % de son chiffre d'affaires.

Cela représente un rendement au m² de 13.333 € ou une augmentation de 47 % de son chiffre d'affaires.

Prenons le temps de détailler la fabrication du chiffre d'affaires : nous avons un chiffre d'affaires de 1.610.000 € HT par an. Cela implique un chiffre moyen mensuel de 160.463 € TTC ou 5.349 € par jour.

Si le panier moyen du commerçant est de 50 €, nous obtenons 107 clients par jour. Le même calcul avec un chiffre d'affaires de 2,373 M€ HT par an donnerait 180 clients par jour ou 73 clients de plus tous les jours pendant 300 jours par an.

La démonstration est sans doute simpliste, mais ne devons nous pas, de temps à autre, revenir à des raisonnements aussi simplistes pour prendre conscience de l'absurdité de certaines exigences de certains bailleurs-investisseurs au mépris de toutes les règles de bon sens ?

Ces constats m'interpellent et m'obligent à me poser la question suivante : comment tenir compte de l'activité commerciale dans la détermination de valeur locative ?

Les locaux des centres commerciaux doivent-ils être réservés à une *élite* qui réalise des rendements improbables ?

Le débat est ouvert mais les chiffres sont têtus et, un et un font deux et non pas trois. ■

Comité d'application de la Charte de l'expertise

Le lundi 18 mars les associations signataires de la Charte optent pour un Comité

EXPERTISE

Claude Galpin
Président de l'IFEI

C'est un Comité (association selon la loi 1901) qui est choisi comme structure pour veiller à la bonne application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière. Cette structure regroupe les 14 associations signataires de la



Stéphane Imowicz

15 associations au Comité d'application de la Charte

AFREXIM - Association française des sociétés d'expertise immobilière

CEEICAP - Compagnie des experts en estimations immobilières près la cour d'appel de Paris

CEF - Confédération des experts fonciers

CEI de Paris - Compagnie des Experts Immobiliers spécialistes en estimation de fonds de commerce, indemnités d'éviction et valeurs locatives près la Cour d'Appel de Paris

CEIF FNAIM - Chambre des experts immobiliers de France FNAIM

CNEFAF - Conseil National de l'Expertise Foncière, Agricole et Forestière

CNEI - Compagnie Nationale des Experts Immobiliers

CNEJI - Compagnie Nationale des Experts de Justice Immobiliers

CNIEFEB - Compagnie nationale des ingénieurs et experts forestiers et des experts bois

CSN - Conseil supérieur du notariat

EEFIC - Fédération Nationale des Experts et Experts de Justice Évaluateurs Fonciers, Immobiliers et Commerciaux

IFEI - Institut français de l'expertise immobilière

OGE - Ordre des géomètres-experts

RICS - Royal Institution of Chartered Surveyors

SNPI - Syndicat national des professionnels immobiliers

Charte auxquelles vient s'ajouter un 15^e organisme, la CNIEFEB, "experts bois" (Compagnie nationale des ingénieurs et experts forestiers et des experts bois).

Le Comité est présidé par **Stéphane Imowicz**, Directeur général du Crédit Foncier Immobilier et ancien Président de l'IFEI.

Comité de reconnaissance de certification REV

(avril 2011 – actualisé février 2013)

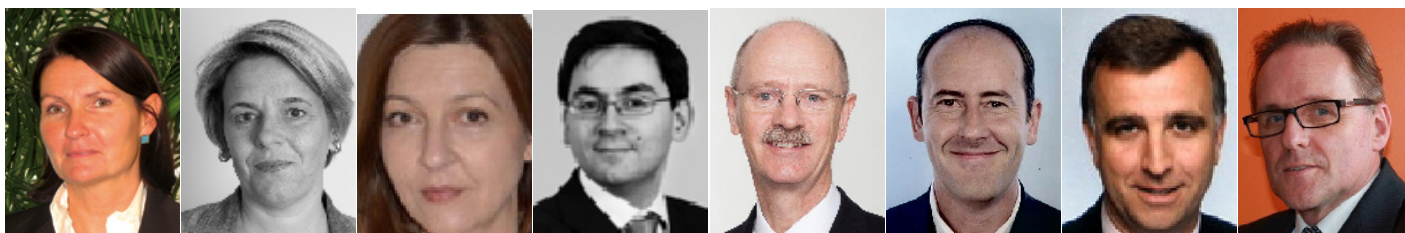
Le Comité s'étoffe avec l'arrivée de Bérénice Charlier de Vrainville

REV

Anne Digard-Benoit
Président adjoint de l'IFEI
Président du comité REV
au sein de l'IFEI

L'IFEI a été la première association française habilitée par TEGoVA à lancer la certification REV auprès de ses membres titulaires.

À ce jour 63 experts ont obtenus cette certification. Les premiers sont en passe du renouvellement quinquennal.



Fonction	Nom	Rôle
Président	Anne Digard-Benoit	Mise en place des programmes de formation Contrôle process REV
Membre	Coralie Couvret	Contrôle process REV
Membre	Bérénice Charlier de Vrainville	Compte-rendu des réunions Lettres aux candidats : ajournement/acceptation
Membre	José Martins	Lettres aux candidats : ajournement/acceptation
Membre	Mike Morris	Mise en place des programmes de formation
Membre	François Sauval	Oraux des candidats ajournés - motifs
Membre	Philippe Taravella	Oraux des candidats ajournés - motifs
Président de l'IFEI	Claude Galpin	Arbitrage des candidatures

Fiches thématiques

Le site Internet de l'IFEI s'enrichit régulièrement de fiches thématiques.

Ces fiches thématiques, accessibles dans *l'espace adhérent / administration de la GED*, proviennent d'articles remarquables du Cercle, de présentations aux membres (les lundis, en région...) ou

plus généralement lorsqu'elles offrent un intérêt pour le secteur immobilier.

Voici la liste des fiches postérieures à novembre 2011.

- 103 VNF. Canal Seine Nord Europe (nov. 2011).
- 104 Eric Costa. Évolution des modes de consommation et des formats de commerce (janv. 2012).
- 106 Pierre Walckenaer et Nicolas Dutreuil. Utilité du doc. de référence pour les financières cotées et leurs interlocuteurs.
- 107 Loïc Hervé et Baudoin Delaporte (Gecina). Résidences étudiants. Le modèle monopropriétaire-exploitant (mai 2012).
- 108 Chambre des notaires de Paris. Conjoncture du marché immobilier résidentiel en IdF (1er trim. 2012).
- 109 L. Sabatucci (Président EOL). Les informations clé du marché de l'immobilier logistique France (juin 2012).
- 110 L. Bedjidian (Directeur EOL Sud). Chiffres clé immobilier logistique - Provence Alpes C. d'Azur (juin 2012).
- 111 Sandrine Bordes. Parc d'activités logistiques de Nice Saint-Isidore (juin 2012).
- 112 A. Moreno. Marché des vignes 2012.
- 113 Chambre des notaires de Paris. Conjoncture immobilière IdF 2e trim. 2012.
- 114 BNP Real estate. Les marchés d'immobilier d'entreprise : tendances et perspectives (oct 2012).
- 115 Crédit Foncier Immobilier. Point sur les marchés résidentiels (oct 2012).
- 116 BNP Real estate. Les marchés de bureaux à Aix/Marseille 1er sem. 2012 (oct 2012).
- 117 Nicolas Huet (Tertia conseil). Marché immobilier d'entreprises - Montpellier (oct. 2012).
- 118 Françoise Heraud (CBRE capital markets). Le marché de l'investissement résidentiel - vente en bloc.
- 119 Eric Malenfer (Gexpertise conseil). Les nouvelles surfaces de plancher.
- 120 Laure Saget (Cabinet Regnault & ass.). Restrictions d'usage résultant des législations applicables au locaux d'habitation.
- 121 Mike Morris (JLL Expertises France). La responsabilité de l'expert peut-elle être limitée ?
- 122 Olivier Bucaille (COGEDIM Résidence). Opération SKY à Courbevoie. Immeuble de bureau transformé en habitation.
- 123 Grégory Moreaux (AD Valorem). Le marché résidentiel de la vente au lot par lot.
- 124 Alex Safronoff. Les data centers.
- 125 Shérazade Bakkouche-Lecat (Espil). Quelle légitimité aux nouvelles techniques de financement de l'immobilier d'entreprise : le demembrement (déc 2012) ?
- 126 Chambre des notaires de Paris. Conjoncture immobilière IdF 4e trim. 2012.

Attention au lieu de cette formation

Formation REV (11^e édition) Jeudi 11 avril 2013 (9h30).

REV Anne Digard-Benoit
Président adjoint de l'IFEI
Président du comité REV
au sein de l'IFEI

La logistique, 30 ans de mutations ?

Accueil : Foncier Home, 43 boul. des Capucines, 75002 Paris

Organisateurs :

IFEI - **Anne Digard, Coralie Couvret, Mike Morris, Philippe Taravella, François Sauval, José Martins, Bérénice Charlier de Vrainville.**

CEIF - **Pierre Chanaud, Enrique Muzard.**

10h00 à 11h00

- Point sur TEGoVA et les REV en Europe - **Pierre Chanaud**
- IVSC
- Directive FFEE AIFM – **Claude Galpin**

11h00 à 11h45

Logistique : 30 ans de mutations, de la boîte à stocker à la plateforme technologique

- **Mirella Blanchard**, responsable études, Crédit Foncier Immobilier

11h45 à 12h30

Point marché logistique parc, offre, demande exprimée, demande placée, valeur locative, transactions, et présentation de la grille TLOG (ex. CELOG)

- **Didier Malherbe**, Directeur général adjoint de la ligne de produit industrie logistique, Groupe CBRE,
- **François Lelevier**, Directeur des investissements industrie et logistique CBRE.

Cocktail déjeunatoire

14h15 à 16h00

Les points de vue d'un investisseur, d'un promoteur constructeur et d'un logisticien sur l'actif logistique

- **François de La Rochefoucauld**, Directeur général de Foncière Europe Logistique.

Présentation du projet de Garonor

- **Patrick Canac**, Président d'ABCD, *Quid de la construction d'une plateforme logistique avec les contraintes urbanistiques, réglementaires environnementales ?*
- **Luc Monteil**, Directeur immobilier de Bolloré Logistic.

Les attentes des logisticiens sur les évolutions des actifs logistiques

16h00 à 17h00

Le e-commerce, quel impact sur le développement des actifs logistiques ?

- **Albert Malaquin**, Directeur général d'Altarea et Président de Rue du commerce

L'IFEI et les régions

Les différents présidents de région écrivent...

David Jouannet
Membre de l'IFEI

Section Rhône-Alpes

Jean-Yves Bourguignon



Président : **Jean-Yves Bourguignon**

Vice-Présidents : **Pierre Abric** et **Olivier Dumas**

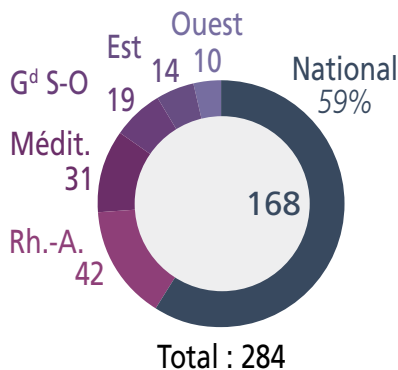
Secrétaire général : **Bruno Charvet**

Trésorier : **Patrick Poulet**

Lors de son assemblée générale annuelle le 16 janvier 2013, la section a procédé à l'élection de son bureau avec le résultat suivant.

À la suite de l'assemblée générale, les membres de la section régionale se sont réunis en compagnie d'experts belges.

Répartition des membres par région (mars 2013)



De gauche à droite : Patrick Poulet, Claude Galpin, Charles Christophe, Jean-Yves Bourguignon, Pierre Abric, Thierry Lhuillier, Bernard Faugère.

Section Méditerranée

Pascale Faivret Fasquelle



Le 22 mars, la section s'est réunie à Montpellier, où le programme était le suivant.

Actualités de l'IFEI

- compte-rendu de l'assemblée générale,

- présentation de la dernière édition de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière,
- réunions de la section (assemblée générale, planning, présence, candidatures, etc.).

Points divers par **Jean-Claude Aznavour**

- TEGoVA et statut REV,

- organisation de la journée nationale de l'IFEI du 13 septembre 2013 à Marseille,

- état actuel du marché d'immobilier d'entreprise par **M. Baghi**, DREAL,

- présentation des projets Oz & Ecocité portés par l'agglomération de Montpellier par **M. Blasco**,

- visite de l'hôtel de ville par **M. Tsitsonis**.



<http://www.mp2013.fr/>



Par ailleurs, la section Méditerranée organise une journée de formation et de découverte dans la Capitale européenne de la culture, qui se déroulera le vendredi 13 septembre 2013.

Le bureau de la section ne pouvait pas manquer cette opportunité de faire redécouvrir Marseille à l'occasion de cette année exceptionnelle pour Marseille Provence. Le détail de cette journée vous parviendra ultérieurement.

Section Ouest

IFEI

Olivier Jouve



Cette jeune section s'est rassemblée le 15 mars au golf Cap Malo à Melesse, en périphérie de Rennes, où se sont retrouvés dix-sept participants dont six invités. Après un déjeuner convivial au restaurant du golf, l'après-midi s'est déroulé ainsi :

- accueil des nouveaux membres ou postulants présents
- exposé d'**Yves Bureau**, architecte de golf, DESAJ, sur les caractéristiques des



golf, les éléments à prendre en compte pour l'appréciation de leur valeur ; puis retour d'expérience sur l'expertise d'un golf réalisé en 2012 par M. Bureau (golf de Cognac)

- présentation par **Jean-Damien Bureau**,

directeur du site, des éléments comptables et financiers, retour d'expérience sur son activité

- visite du site et fin de la réunion
- possibilité de taper quelques balles pour les amateurs.

Section Grand Sud-Ouest

IFEI

Estela Montois



La dernière réunion de la section s'est déroulée le 22 février à Toulouse, avec un programme axé sur trois thèmes :

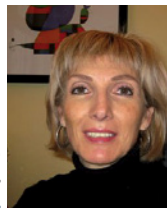
- l'immobilier face à la crise ;
- le marché de l'immobilier d'entreprise toulousain, bilan 2012 ;
- le partage de communauté et les principes de base de la liquidation d'un régime matrimonial, sujet plus technique.

Notez dès à présent que la prochaine réunion est prévue le 24 mai prochain avec comme thème retenu les baux commerciaux.

Section Est

IFEI

Laurence Geng Merger



La dernière réunion de la section s'est déroulée le 28 mars à Mulhouse, au Musée EDF Electropolis, en collaboration avec les experts locaux de la CEIF-FNAIM.

Le thème principal retenu pour cette journée concernait *l'expertise des biens d'habitation*, abordée de la façon suivante :

- facteurs de la valeur pour un bien d'habitation, situations géographique, juridique et locative, urbanisme, etc.
- méthodes d'expertises, études de marché, sites internet, références, conclusion de rapport ;
- intervention de M. **Benzakour** : plus de clients grâce à internet ?

- présentation par EDF d'un projet, *jerénoveBBC.info* – rénovation BBC de maisons en Alsace (principes, exemples de réalisation, fiches de synthèse, projet 2013/2015) ;
- visite de l'exposition *Exposition Eco Home – habiter aujourd'hui les maisons d'hier*.



<http://www.jerenovebbc.info/>

Forum des métiers de l'industrie immobilière 2013

FMII

David Jouannet
Membre de l'IFEI

La deuxième édition du FMII s'est de nouveau tenue au CNIT, à La Défense, le 14 février dernier. Cet événement, destiné à présenter aux étudiants ainsi qu'aux jeunes professionnels les différentes filières et les carrières que propose

le secteur immobilier, a été organisé par Business Immo Carrières en partenariat avec la Fondation Palladio.

Cette édition a reçu la visite d'environ 1.400 jeunes diplômés venus à la rencontre des 50 exposants (sociétés, écoles/universités et associations du secteur), dont l'IFEI.

Notre stand, tenu au fil de la journée par **Marie-Françoise Verquère**, **Coralie Couvret**, **Anne Digart-Benoit**, **Claude Galpin** et **David Jouannet**, a reçu la

visite d'une trentaine de personnes aux profils très variés (étudiants, jeunes diplômés, professionnels).

Dans l'ensemble, ces derniers désiraient connaître le métier d'expert immobilier, de plus en plus prisé, les filières de formation dédiées, le but de notre institut, consulter d'éventuelles offres d'emplois mais également acquérir la dernière édition de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière qui rencontre un vif succès.

Membres admis lors des Conseils supérieurs des 7 janvier et 18 mars 2013

Titulaires

Yannick Christmann

(change de statut)
Quadral Expertise,
57050 Le Ban
Saint-Martin
(Section Est)



Fabien Jacquet

Estimations
immobilières,
Ernst & Young
Advisory.
69003 Lyon
(Section Rhône-Alpes)



Alain Ponthieu

Estimations immobilières.
69400 Villefranche s/Saône
(Section Rhône-Alpes)

Associés

Jean-Michel Couvert

Géomètre expert.
74400 Chamonix
(Section Rhône-Alpes)

Me Jean-Luc Durand

Avocat
(droit rural, droit des
successions...)
69800 Saint Priest
(Section
Rhône-Alpes)



Me Constance de La Hosseraie

Bird & Bird Aarpi,
Avocat.
75009 Paris



Auditeur

Charles Albert

Expert immobilier,
BNP Real Estate
Valuation.
92867 Issy les
Moulineaux



Calendrier des rendez-vous 2013

Lundi 8 avril 2013

- 16 h 00 : Comité Directeur
- 18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

Jeudi 11 avril 2013

Journée : formation REV

Lundi 13 mai 2013

- 16 h 00 : Conseil Supérieur (3)
- 18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

Lundi 3 juin 2013

- 16 h 00 : Comité Directeur
- 18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

Jeudi 27 juin 2013

Les 5^e Assises de
l'Expertise Immobilière

Lundi 1er juillet 2013

- 16 h 00 : Conseil Supérieur (4)
- 18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

Lundi 2 septembre 2013

- 16 h 00 : Comité Directeur
- 18 h 00 : les Lundis de l'IFEI
Visite d'un immeuble
(à préciser)

Lundi 7 octobre 2013

- 16 h 00 : Conseil Supérieur (5)
- 18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

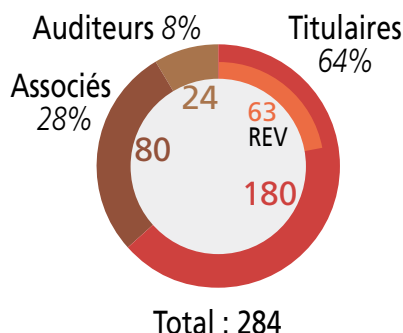
Lundi 18 novembre 2013

- 16 h 00 : Comité Directeur
- 18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

Lundi 2 décembre 2013

- 16 h 00 : Conseil Supérieur (6)
- 20 h 00 : dîner annuel

Répartition des membres par statut (mars 2013)



Le secrétariat de l'IFEI
adapte ses journées de permanence
qui deviennent
le lundi et le jeudi



26, rue de la Pépinière
75008 Paris
Tél. : 01 44 70 02 12
Fax : 01 44 70 04 14
www.ifei.org
contact@ifei.org

Association régie par la loi du 1er juillet 1901

Assemblées générales ordinaire et extraordinaire

Le 4 février 2013 notre Institut tint son rendez-vous annuel.

David Jouannet
Membre de l'IFEI

Le 4 février dernier notre institut a tenu successivement son assemblée générale annuelle ainsi qu'une assemblée générale extraordinaire dans les locaux de Foncier Home, que nous remercions vivement pour son accueil régulier depuis plusieurs mois. Devant un auditoire nombreux et très attentionné, plusieurs intervenants exposèrent l'année écoulée de l'IFEI ainsi que les grands projets à venir.

Par la suite, événement majeur de la vie de notre institut, la modification des statuts et du règlement intérieur de l'IFEI fut ratifiée sans difficultés.

Ces deux documents sont dès à présent disponibles sur le site internet. ■

Le Cercle de l'IFEI

Comité de rédaction :

David Jouannet (rédacteur en chef),
Coralie Couvret, Sandrine Fougeirol du
Boullay, Martine Lecante, Claude Galpin,
José Martins, Philippe Laroche (LLCom).