3, rue Catulle-Mendès
75017 Paris
Tél : 01 45 62 11 89
Fax : 01 49 53 03 14

Association régie par la loi du 1er juillet 1901

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

INSTITUT FRANÇAIS DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

IFEI

Le Cercle de l'IFEI

n°5
Octobre 1998

La saison s'est achevée pour l'IFEI par une passionnante visite du Musée Jacquemard André et un dîner sympathique au Cercle militaire.

Après de « trop » courtes vacances, ponctuées par l'annonce de la réduction des droits de mutation, nous avons repris le chemin de nos marchés dans un contexte d'optimisme mesuré.

Notre réunion de rentrée, animée par Christian Jacotey, témoigne une fois encore de l'affluence croissante à nos réunions du lundi. Enfin, le programme de travail des premiers Comité directeur et Conseil supérieur a révélé à quel point les tâches étaient de plus en plus nombreuses pour notre Institut.

C'est pourquoi je renouvelle mon appel aux bonnes volontés, de plus en plus mises à contribution, pour pouvoir assurer des tâches qui vont croissantes. Je voulais aussi profiter de cette occasion pour remercier ceux qui, de manière active, participent à la vie et au développement de notre Institut.

Confraternellement et amicalement.

Denis François
Président de l'IFEI

Prolongation de l'amortissement Périssol

ACTUALITÉ FISCALE

La loi du 2 juillet 1998 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier (DDOEF) avait déjà prolongé de 8 mois le régime de l'amortissement Périssol, qui devait initialement prendre fin le 31 décembre 1998. Le gouvernement a annoncé, le 9 septembre dernier, que cet avantage serait maintenu au-delà de ces 8 mois, mais avec une contrepartie sociale.

Rappel des grandes lignes du dispositif

Créé par une loi du 12 avril 1996 sous l'égide de Pierre-André Périssol, ministre du Logement de l'époque, il concerne les logements neufs destinés à la location, acquis entre le 1er janvier 1996 et le 31 décembre 1998 (ou encore réhabilités, transformés, construits sous certaines conditions).

- Il permet à l'investisseur de déduire de ses revenus fonciers :
  - 10 % du prix du logement pendant les 4 premières années suivant l'achat,
  - 2 % de ce prix sur chacune des 20 années suivantes,

  Soit au total 80 % du prix d'acquisition, frais compris.

  L'abattement forfaitaire sur les revenus fonciers est par contre ramené de 14 % à 6 % par an.
- Le déficit foncier qui en résulte normalement, au moins les 4 premières années, est déductible du revenu global de l'investisseur, à hauteur de 100 000 F par an.
- L'excédent éventuel du déficit, au-delà des 100 000 F, est reportable sur le revenu foncier des années suivantes, dans la limite de 10 ans.
- Seule condition imposée à l'investisseur : mettre le logement en location de manière continue pendant 9 années.

(Pour plus de précisions, se reporter au cahier de l'IFEI de mars 1997 sur le sujet.) Suite p.2

Sommaire

Actualité juridique
Occupation par le conjoint survivant 6
Actualité fiscale
Amortissement Périssol 1
Marché
Les emplacemants n°1 sur Paris 5
Estimation immobilière
Meunier promotion 2
ORIE, locaux d'activité - Classification 3
Chiffres sur La Défense 6
Les ventes
Nouvelles disposition pour les ventes à la découpe 4

Assemblée générale de l'IFEI le 4 février 1999 au Pavillon Dauphine

Meunier-Promotion

ESTIMATION IMMOBILIÈRE

Interview de Philippe Zivkovic, coprésident de Meunier-Promotion par Jacques Détrez

La société que vous animez avec Jean-Paul Bertheau fait partie des majors de la profession...

Meunier-Promotion est aujourd'hui l'un des leaders de la profession avec la réalisation annuelle de plus de 100 000 m2 de bureaux et 2 000 logements.

Nous étions monoproduits en immobilier d'entreprise et en quatre ans nous sommes devenus l'un des principaux promoteurs de logements en doublant tous les ans notre chiffre d'affaires.

L'une des caractéristiques de Meunier-Promotion, au-delà du bureau et du logement, est d'intégrer également l'administration de biens avec Comadim, de telle sorte que nous suivions l'acte de construire depuis le montage jusqu'à la gestion du produit ainsi réalisé.

Par ailleurs, notre spécificité tient au fait que notre domaine d'intervention est volontairement limité à l'Ile-de-France, car nous considérons que notre métier ne s'exporte ni en province, ni à l'étranger.

Quels sont les résultats de Meunier et comment analysez-vous le marché ?

En 1997, après deux années difficiles dues à la crise, les résultats se sont traduits par un rééquilibrage des comptes avec 12 MF de résultat net.

1998 est l'année de la reprise aussi bien en matière de bureaux qu'en logements.

Nous devrions réaliser un C.A. de 4 milliards de francs soit le double de l'année dernière et à peu près l'équivalent des années les plus fastes (1989-1990).

Précisons qu'en matière de bureaux, le marché est « boosté » par les fonds d'investissements anglo-saxons dont les liquidités sont très importantes.

Quelle sera pour vous la conséquence de la fin de la loi Périssol ?

L'amortissement fiscal Périssol représente à peu près 40 % des ventes de logements. Aujourd'hui c'est sans nul doute le plus attractif des investissements puisqu'il fait passer une rentabilité moyenne de 5 % environ à près de 10 %.

Il est clair notamment que pour les petits logements la fin de la loi Périssol devrait entraîner une baisse des ventes.

En revanche, l'une des caractéristiques actuelles du marché qui dénote bien une reprise plus générale, c'est le redémarrage de la vente des logements familiaux.

Certains professionnels évoquent la future hausse des prix du marché parisien, due à la raréfaction du foncier.

Sur le marché parisien, il faut d'abord constater aujourd'hui non seulement un arrêt de la baisse du prix de vente des logements, mais également quelques augmentations ponctuelles, certes faibles, sur certains programmes.

Je doute toutefois que même avec la raréfaction de l'offre foncière et une offre faible du stock, nous assistions à une envolée des prix.

Ceci tient à deux facteurs principaux :

• un chômage encore important qui fait que les clients potentiels hésitent à s'engager à long terme.

• ensuite, même si les taux de crédit à long terme ont fortement baissé, le taux réel de l'argent est encore élevé (de l'ordre de 3 %), de telle sorte que les ménages restent très prudents sur leur endettement.

C'est pourquoi les anticipations en matière d'acquisition de terrains me paraissent être des paris dangereux.

En conclusion, quelle est votre vision du marché de l'immobilier à venir ?

Nous n'avons parlé que du marché des logements neufs. Or une baisse de prix sensible s'est faite sentir sur le logement ancien, qui pourrait alors reconcurrencer le marché du neuf. D'autant qu'il est question de réductions très significatives des droits d'enregistrement (3 % au lieu de 8 %) qui constituent encore l'un des freins à l'acquisition des logements anciens. ■

Amortissement Périssol (suite)

Prolongation jusqu'au 31 août 1999

Les investisseurs pourront encore bénéficier de cette incitation, selon les mêmes modalités, pour les acquisitions qu'ils réaliseront entre le 1er janvier et le 31 août 1999, à une double condition :

- Le permis de construire de l'immeuble concerné devra avoir été délivré avant le 1er janvier 1999.
- La construction devra être achevée avant le 1er janvier 2001.

On remarquera que le texte ne vise que les acquisitions, et non plus les logements transformés, réhabilités ou que l'investisseur fait construire.

Les instructions de l'Administration fiscale sur son application permettront de lever totalement les interrogations sur ces dernières catégories de locaux.

Au-delà du 31 août 1999 ?

C'est lors du conseil des Ministres du 9 septembre dernier que le projet de Loi de Finances pour 1999 a été arrêté.

Le gouvernement a confirmé son intention de pérenniser la notion d'amortissement et de reconduire ce système, pour les immeubles dont le permis de construire sera délivré après le 1er janvier 1999, en lui apportant cependant de très importantes modifications qui visent à le «socialiser».

• Sous réserve des précisions et des éventuels derniers arbitrages à venir, la déduction sur les revenus fonciers au titre de l'amortissement passerait à 8 % du prix du logement pendant les 5 premières années, et à 2,5 % de ce prix pendant les 4 années suivantes, soit au total 50 % de l'investissement.

Le plafond de déduction du déficit foncier sur le revenu global serait de 70 000 F.

• En contrepartie, l'investisseur doit s'engager à respecter pendant les neuf années de location, des plafonds :

- de ressources du locataire : 40 % de plus que le niveau donnant accès aux logements sociaux.
- de loyer maximum, qui seraient les suivants :
  - 75 F/m2 à Paris et dans les communes limitrophes,
  - 65 F/m2 pour les autres communes de l'agglomération parisienne.
  - 50 F/m2 dans les communes de plus de 100 000 habitants.
  - 45 F/m2 dans toutes les autres communes.

À noter qu'un dispositif similaire serait mis en place pour le logement ancien, l'avantage fiscal dans ce cas étant non pas un amortissement mais le relèvement de 14 % à 25 % de la déduction forfaitaire sur les revenus fonciers.

Martine Lecante ■

ORIE, Locaux d'activités
Définition et classification des produits

Suite à l'exposé de Maurice Gauchot, Président de l'ORIE, nous avons eu le plaisir d'avoir communication des premiers éléments de classification des produits « Locaux d'activités » élaborés par un groupe de travail composé de : Maurice Gauchot, Auguste Thouard ; M. Philippe, Socomie ; M. Malherbe, Bourdais ; M. Fournié, ISM ; Mme Devoize, IAURIF ; M. Cathala, SNCF ; Mme Derwick, DDE 92 ; M. Graille, DREIF.

Pour parfaire les définitions, il est recherché une typologie de classement selon la fonctionnalité des immeubles, hors les critères relatifs à l'état de l'immeuble, son âge ou sa localisation qui ne relèvent pas de la qualification intrinsèque du produit.

Méthodologie

Rechercher un nombre minimum de caractéristiques devant être réunies par un produit donné pour le caractériser et le qualifier.

Le classement A, B, C s'effectue en fonction des degrés introduits pour chacun des critères : définition de seuils et spécifications techniques. Il doit permettre de déterminer si un produit est plus ou moins adapté à la demande.

1. Locaux banalisés

1.1 Entrepôts (tableau A)

Définition générale :

- stockage et distribution
- nombreuses portes en R0 à quai/(plain-pied)
- aires de manœuvre importantes
- volumétrie régulière.

1.2 Locaux PME/PMI (tableau B)

Définition générale :

- accueille toutes les fonctions de l'entreprise dans une unité autonome
- halls d'activités polyvalents
- hauteur libre > 4,5 m pour les halls
- surface maximum du lot individuel : 3 000 m2

1.3 Locaux mixtes (tableau C)

Définition générale :

- immeuble ou lot individuel comportant au moins 40 % de bureaux extensibles, permettant l'association verticale et/ou horizontale d'activités légères et de bureaux à usage multiple
- surfaces convenant particulièrement aux activités de haute technologie
- résistance au sol pour la partie activité inférieure à 3 t/ m²
- hauteur pour les surfaces d'activité > 3,5 m et < 5 m
- souci de la qualité architecturale et absence de façade aveugle.

2. Locaux non banalisés

Définition générale : immeubles ne correspondant à aucune des trois catégories précédentes, soit en raison de leur taille, de leur surface ou de leurs caractéristiques techniques. Conception fondée sur un usage spécifique.

Ces locaux représentent une part importante du stock disponible (35 %), il est opportun de scinder cette famille en deux catégories en fonction de la surface des locaux, soit :

2.1 Les grands ensembles supérieurs à 10 000 m²

2.2 Autres locaux non banalisés

En raison de la spécificité qui caractérise ces locaux et leur usage, aucune classification ne sera opérée à l'intérieur de ces deux catégories. »

Ce premier compte rendu de travail nous a été aimablement remis par monsieur Maurice Gauchot, il constitue un effort de réflexion et de synthèse qui permettra aux professionnels de travailler avec des bases communes en études et analyses.

Cette classification n'est pas définitive, elle peut être revue pour différentes amodiations ou précisions lors de prochaines réunions de réflexion.

Enfin, nous rappellerons brièvement, ci-après quelques points d'information sur « l'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Île-de-France ».

Suite p.4

Tableau A – Les catégories de locaux banalisés

Critères de fonctionnalité	Catégorie A	Catégorie B	Catégorie C
Hauteur	8 m < h < 13 m	h > 5,5 m	h < 5 m
Aire de manœuvre	profondeur > 27 m	profondeur > 20 m	profondeur < 20 m
Chauffage et isolation	oui	oui	non
Sécurité incendie : Sprinkler	oui	indifférent	indifférent
Résistance au sol	résistance > 5 t/m2	résistance > 3 t/m2	autre
planéité du sol	5 mm sous la règle de 2 mètres	autre	autre

Catégorie A : 5 critères et le chauffage/isolation optionnel
Catégorie B : 3 critères nécessaires (hauteur, aire de manœuvre, résistance au sol).

Tableau B – Les catégories de locaux PME/PMI

Critères de fonctionnalité	Catégorie A	Catégorie B	Catégorie C
Accessibilité de plain-pied	oui	oui	autre
Proportion de bureaux	bureaux < 20 %	bureaux > 20 %	
Résistance au sol	résistance >1, 5 t/m2	résistance > 1 t/m2	résistance < 1 t/m2
Cas spécifique des hôtels industriels			
Résistance au sol		résistance >1 t/m2	résistance < 1 t/m2

Catégorie A : les trois critères sont réunis.
Catégorie B : deux critères correspondant aux seuils de la catégorie B

Tableau C – Les catégories de locaux mixtes

Critères de fonctionnalité	Catégorie A	Catégorie B	Catégorie C
Accessibilité de plain-pied	oui	oui	non
Baies de livraison	> 1 pour 300 m²	> 1 pour 500 m²	autre inférieur
Petit camion			
Camionnette			
Nombre de niveaux	R0 ou R+1	R + 2	autre
Résistance au sol du R. de Ch.	>2 t/m²	> 1 t/m²	inférieure 1 t/m2
Hauteur du rez-de-chaussée	> 4,5 m	> 3,5 m	inférieure à 3,5 m
Ascenseur – Monte-charge	oui	non	non
% minimum de bureaux	40 %	20 %	inférieur
(calculé globalement par bât.)			
Parking	> 1 place/40 m2	< 1 place/40 m2	peu de places

Catégorie A : 7 critères nécessaires, 1 optionnel (ascenseur/monte-charge)
Catégorie B : au moins 4 critères sont réunis

Nouvelles dispositions pour les ventes à la découpe d'appartements locatifs

Un accord a été signé, au sein de la Commission Nationale de Concertation, en juillet dernier qui complète les dispositions de la Loi de 1989 relatives aux relations entre bailleur et locataire. Ces nouvelles dispositions concernent tous les bailleurs qui mettent en vente plus de 10 logements dans un même ensemble immobilier.

L'accord porte sur les points suivants :

1. Procédure d'information générale préalablement à la décision de vendre

Information des Associations de locataires – information des locataires lors des réunions – information par écrit aux locataires trois mois avant l'envoi des droits de préemption.

2. Contenu de l'information

2.1 – Information générale

- Sur les phases importantes de l'opération de vente et sur les droits respectifs des propriétaires et des locataires ;
- Sur les règles de fonctionnement des copropriétés ainsi que sur la nature des charges particulières de copropriété ;
- Sur la nature des charges particulières de copropriété ;
- Sur les conditions de crédit qui existent sur le marché ;
- Sur les prix moyens au m2 des lots vendus et sur les avantages accordés éventuellement aux locataires ;
- Enfin, sur les possibilités de relogement offertes par le bailleur dans son parc immobilier.

2.2. – Information sur l'état technique de l'immeuble

L'examen de diagnostics et bilans techniques réalisés par des organismes spécialisés doit permettre un état des lieux de l'immeuble et un diagnostic sur les futurs travaux à envisager.

2.3 – Information individuelle

Elle reprend les informations générales et présente l'état descriptif de division de l'immeuble pour les lots du locataire concerné. Une fiche individuelle précise le prix du logement.

Une information complémentaire sera donnée aux locataires protégés, tels que les personnes âgées.

2.4 – Possibilité de consultation du règlement de copropriété et des contrats de prestations de service.

3. Notification par écrit de l'offre de droit de préemption et de l'ouverture des congés pour vente, selon dispositions de l'Article 15 de la Loi du 6 juillet 1989.

L'accord prévoit que les locataires, dont la durée du bail restant à courir est inférieure à 30 mois à compter de la date de l'offre de vente prévue à l'article 10 de la Loi du 31 décembre 1975, ont la faculté de demander au bailleur une prorogation du droit d'occupation de leur logement. Cette demande doit être motivée par le locataire (obtention d'un prêt, vente d'un bien immobilier, départ à la retraite, mutation professionnelle, etc.). Ce délai supplémentaire est accordé par le bailleur pour une durée ne pouvant excéder 30 mois.

4. Droit de substitution

Le locataire qui ne peut pas acquérir son logement peut proposer au bailleur comme acquéreur son conjoint ou concubin notoire, un ascendant ou descendant.

5. Traitement des cas particuliers

Lorsque le locataire ne peut pas acquérir son logement et qu'il justifie d'un salaire inférieur à 60 % du plafond de ressources PLI en vigueur, le congé pour vendre ne peut pas être délivré sans une proposition de relogement compatible avec ses besoins.

Pour les locataires de plus de 70 ans ou les locataires dont l'état de santé présente un caractère grave reconnu, un handicap physique ou une dépendance psychologique ou une situation difficile dûment justifiée, le bail est renouvelé.

6. Règlement des litiges

C'est la Commission Départementale de Conciliation qui est compétente pour régler les litiges entre bailleur et locataire relatifs aux nouvelles dispositions de l'accord.

7. Durée de l'accord

L'accord est signé pour une durée d'un an tacitement reconductible sauf dénonciation 6 mois avant l'échéance par l'une des parties signataires auprès du Président de la Commission Nationale de Concertation.

Joëlle Chauvin

ORIE, Locaux d'activités
Définition et classification des produits (suite)

Objet

- observer et analyser l'évolution des marchés franciliens de l'immobilier d'entreprise,
- maintenir une concertation permanente entre les professionnels, l'État et les collectivités locales,
- mettre en place un mode d'informations réciproques,
- réaliser les études ou recherches nécessaires (ou y participer),
- faire connaître et, le cas échéant, publier des études réalisées à l'extérieur,

mais aussi, grâce à sa représentativité :

- se constituer en force de proposition vis-à-vis des pouvoirs publics.

Publications 1997

L'immobilier d'entreprise en Île-de-France 1975-1997 ; Note de conjoncture ; Le renouvellement du parc de bureaux en Île-de-France (Tableau D)

R. Brunier

Tableau D – Le parc de bureaux, les chiffres

En millions de m²	1975	1986	1997	Variation 97/75
Paris	13,1	14	14,6	+ 12 %
Hauts-de-Seine	3,3	5,1	9,9	+ 202 %
Seine-Saint-Denis	0,9	1,6	3,1	+ 232 %
Val-de-Marne	0,7	1,4	2,8	+ 283 %
Seine-et-Marne	0,9	1,3	2,4	+ 165 %
Yvelines	0,9	1,7	3,5	+ 302 %
Essonne	0,7	1,3	2,6	+ 248 %
Val-d'Oise	0,3	0,7	1,8	+ 593 %
Total	20,8	27,1	40,7	+ 96 %
dont villes nouvelles	0,2	1,2	3,5	+ 1 286 %

Paris et les Hauts-de-Seine représentent 60 % du parc.
75 % des surfaces sont situées à Paris et en première couronne.
Le parc privé représente 86,2 %.

Les emplacements n° 1 sur Paris

MARCHÉ

Interview de Thierry Chevrier, Responsable du Département Commerces, Groupe Matthews & Goodman

par Hervé Demanche

Dans le prolongement des interventions de notre confrère François Robine et du Président Christian Jacotey lors des réunions du lundi à l'IFEI, nous sommes allés interroger un représentant du Groupe Matthews & Goodman pour évoquer ce marché en pleine effervescence des emplacements n° 1 sur Paris.

Pouvez-vous présenter le Groupe Matthews & Goodman ?

Le Groupe est Conseil en immobilier d'entreprise. De tradition immobilière britannique, le Groupe en France emploie des Chartered Surveyors et accorde beaucoup d'importance à la formation de ses cadres afin que tous ceux-ci deviennent à terme Chartered Surveyors. Le groupe conseille ses clients à travers trois départements, l'expertise, la commercialisation et les ventes et acquisitions d'investissements. Au niveau du « Département Agence », nous travaillons pour la recherche de nouveaux emplacements pour des enseignes nationales et internationales qui souvent viennent en France pour la première fois.

Quels sont les emplacements n° 1 à Paris ?

Côté rive gauche, nous pouvons citer le bas de la rue de Rennes, la rue du Four, le boulevard Saint-Germain (de la rue des Saints-Pères à la rue de Buci), la rue Bonaparte (de la rue du Four au boulevard Saint-Germain), le Carrefour Croix-Rouge et la rue de Sèvres jusqu'au Bon Marché.

Côté rive droite, bien sûr les inévitables Champs-Élysées, l'avenue Montaigne « Luxe », le boulevard Haussmann (dans le tronçon de la rue de la Chaussée d'Antin à la rue Tronchet), la rue du Faubourg Saint-Honoré « Luxe » (de Royale à la Place Beauvau), la rue Tronchet, la rue Saint-Honoré (de la rue Royale à la rue Castiglione), la rue de Rivoli, la rue de Passy, l'avenue des Ternes (de la place des Ternes à l'avenue Niel).

Qu'est-ce qui définit un emplacement n°1 ?

La valeur locative et le nombre de demandes répétées de la part d'enseignes nationales et internationales. Nous ajouterons que pour le commerce de luxe, l'image est très importante. Pour le commerce de moyenne gamme (prêt-à-porter), les flux, les facilités de parking et les accès sont des facteurs décisifs. Pour préciser le premier point, nous pourrions dire qu'en dessous de 7 000 F/m2, ce n'est pas un emplacement n°1. Beaucoup de rues sont autour de 11 000 F/m2, certaines à 20 000 F/m2. Les Champs-Élysées sont en moyenne à 30 000 F/m2 mais peuvent atteindre 40 000 F/m2.

Il s'agit bien entendu de mètres carrés pondérés sachant que nos critères de pondération sont les suivants : les dix premiers mètres de profondeur sont pris à 100 %, les dix suivants à 50 % et les suivants à 25 %. Un premier étage aménagé en surface de vente est compté pour 30 %, un sous-sol aménagé également en surface de vente à 25 %. Mais un premier étage ou un sous-sol en réserves ne seront retenus que pour 10 %.

Observez-vous un effet « tache d'huile » sur les secteurs en périphérie des emplacements n° 1 ?

Oui, du fait de la pénurie de ces emplacements, mais il doit s'agir de secteurs très proches. Par exemple, autour des Champs-Élysées, nous pouvons citer la rue Marbœuf, la rue La Boétie, pour le secteur Montaigne, la rue François-Ier, pour le secteur rue du Faubourg Saint-Honoré, la rue Royale et le début de la rue Saint-Honoré. Une exception, la rue de Rivoli qui reste très concentrée sur son artère.

Le marché des « emplacements n° 1 » est-il fragile ?

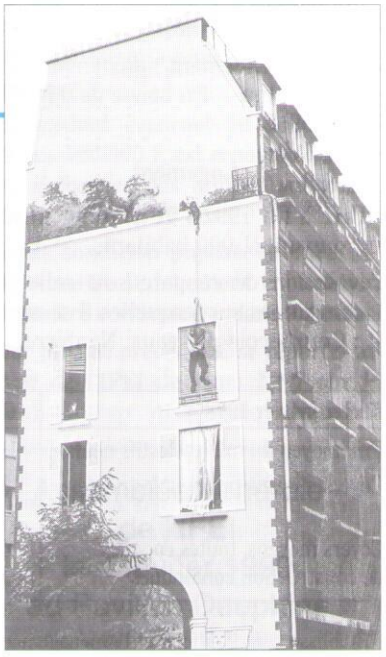
Je ne pense pas qu'il s'agisse d'un marché fragile. Lors des années difficiles que nous avons traversées, les enseignes nationales étaient présentes. Puis les enseignes internationales (notamment italiennes et américaines) sont arrivées et ont poussé les enseignes françaises à réagir. Tant que l'on ne crée pas d'inflation, ce n'est pas un marché fragile, même si l'on assiste à des surenchères, ce qui ne fait que confirmer la valeur de marché.

Actuellement, il n'y a plus d'indépendants mais des groupes qui s'installent. Ces groupes qui ont du cash raisonnent en prise de marché et à long terme, avec la mentalité du « croître ou mourir ». Ils prennent des segments de marché par rapport à la concurrence.

Une conclusion et un message pour les membres de l'IFEI ?

Rapprochons nos méthodes de travail et nos calculs de pondération. Il convient de s'harmoniser avec un discours cohérent, pour défendre nos compétences auprès des enseignes. La qualité de service et un vrai travail d'analyse ne pourront que renforcer notre image de marque.

Par le passé, la rétention d'information souvent signifiait puissance accrue. Cette tendance s'est totalement inversée à l'aube du XXIe siècle. Aujourd'hui, diffuser des informations, pouvoir les analyser et comprendre le marché afin de mieux servir le client sont les seuls critères de réussite.



Trompe l'œuil rue Castagnary

Quelques chiffres sur La Défense

ESTIMATION IMMOBILIÈRE

Créée par un décret de septembre 1958, La Défense a 40 ans.

L'occasion pour l'EPAD(1) de faire le point sur l'histoire de ce site, l'évolution de son parc de bureaux et, accessoirement, de logements.

Bureaux

– Parc au 31.12.97 : 2 485 000 m2 ▲
Ce chiffre représente le quart du parc des Hauts-de-Seine, 6 % de celui d'Ile-de-France.

– Offre immédiatement disponible : 164 000 m2 ▶

Soit 6,6 % du parc, ce qui assure la fluidité du marché.

À un an, le stock disponible passe à 226 000 m2, évolution en grande partie due à la réhabilitation d'immeubles anciens. Il faudra attendre les années 2000 et 2001 pour revoir la livraison de grandes opérations neuves, comme cœur-Défense (190 000 m2 SHON) ou la Tour Hines (63 000 m2 SHON).

– Demande placée en 1997 – 185 400 m2 ▲

– Valeurs locatives moyennes :
- Neuf : 1 950 F/m2 ▲
- Restructuré : 1 800 F/m2 ▲
- Récent : 1 475 F/m2 ▼
- Ancien : 1 350 F/m2 ▼

Ces deux dernières moyennes recouvrent en réalité une tendance à la stabilisation mais intègrent quelques grosses transactions sur des immeubles décotés qui ont pesé sur la valeur moyenne.

– Taux de rendement : aux environs de 7,5 % net ▼ – En baisse de 0,5 point sur 1996.

Logement

– Parc à fin 1997 : 10 000 logements, regroupant 21 000 habitants.

L'évolution de ce parc suit celle des 3 communes sur lesquelles il se répartit : Courbevoie, Puteaux, Nanterre.

Au 1er janvier 1998	Courbevoie	Puteaux	Nanterre
Prix moyen du m2 (collectifs neufs)	16 200 F ▼	15 800 F ▼	13 000 F ▶
Loyers moyens (immeubles neufs)	86 F/m2 ▶	81 F/m2 ▶	non significatif (financement social)
Loyers moyens, toutes époques de construction confondues	69,5 F/m2 (63 à 87 F) ▶	69,5 F/m2 (64 à 82 F) ▶	64,5 F/m2 (62 à 67 F) ▲

1. Établissement Public pour l'Aménagement de la région de La Défense.

Extrait des délibérations du Conseil supérieur

CARNET

Ont été admis comme membres :

Titulaires
Philippe Faisant,
Jean-Marc Lagrange,
Daniel Loiselet,
Bernard de Polignac,
Jacques Rouch.

Associés
Jean-Michel Barrier,
Guy Fourdrain,
P. Lachaize,
Stéphane Moreau.

A démissioné
Bernard Parnois

Réduction des droits de mutation

FLASH INFO

À l'heure où nous mettons sous presse, la réduction concernant les droits de mutation sur le logement est acquise et pose peu de questions en matière d'évaluation. En revanche, celle concernant l'immobilier d'entreprise n'est pas en vigueur et ses modalités et dates d'application restent inconnues.

L'IFEI se manifestera sur ce point, vraisemblablement en liaison avec les autres Associations professionnelles d'experts, dès que cela sera possible.

●

Lundi 7 décembre 1998

L'Environnement des Actifs Immobilliers,

Aspects économiques, juridiques et fiscaux

Colloque organisé par

Collège des Hautes Etudes de l'Environnement (C.H.E.E.)

Université Léonard de Vinci

Institut Français de l'Expertise Immobilière (I.F.E.I.)

●

Évaluation d'un immeuble occupé par le conjoint survivant...

ACTUALITÉ JURIDIQUE

dans le cadre d'une déclaration de succession.

Suivant un arrêt du 16 décembre 1997 de la Chambre commerciale de la Cour de cassation, il est possible de prendre en compte l'occupation de l'immeuble occupé par le conjoint survivant et les descendants du défunt pour la détermination du montant de l'actif successoral.

Cette décision paraît logique, du fait que ce principe avait déjà été admis par un arrêt du 13 février 1996 en matière d'ISF mais elle infirme la doctrine administrative qui avait précisé que cet abattement était limité aux seules résidences principales et n'était pas applicable aux droits de succession. Il convient d'attendre l'interprétation de l'Administration.

Dictionnaire permanent de gestion immobilière, Bull. 263 du 10 mars 1998.

Antoine Hinfray

●

M. Georges Sagnol
Expert près la Cour de cassation a été élevé au grade de Chevalier de l'ordre national du Mérite (14 mai 1998).

Le 9 mai 1998
Denis François
Président de l'IFEI, et
Philippine Bazin de Caix de Rembures
se sont mariés à Chevilly (Loiret).
Nous leur adressons nos vœux les plus sincères

Les Marchands de biens (Éd. Litec.)

Cette 3è édition est à jour des modifications dans le domaine de l'immobilier et complétée des données économiques.

Les auteurs

Hubert Tubiana, professeur à l'Intec du CNAM, expert comptable, commissaire aux comptes.
Stéphane Gaillard, diplômé de l'ESC de Toulouse, expert comptable, commissaire aux comptes.