

Acheter Louer Neuf

Où souhaitez-vous acheter ?

Rechercher

Pourquoi investir dans un local commercial sera rentable dans le monde d'après

 > **FISCALITÉ** Par | Mis à jour le 22/10/20 à 14:52


ALERTE EMAIL

Recevez les nouvelles annonces immobilières correspondant à votre recherche

CRÉER UNE ALERTE >



EN PARTENARIAT AVEC UnEmplacement.com - Fragilisé par plus de cinq années de crise sécuritaire avec les attentats, sociale avec les gilets jaunes et la grève contre la réforme des retraites, puis sanitaire avec le covid, le commerce physique se retrouve à l'agonie tandis que le e-commerce se renforce. Dans ce contexte, les investisseurs sont en droit de se demander s'il y a un avenir pour le commerce traditionnel?

En partenariat avec
unemplacement.com



A fortiori est-il intéressant de profiter de la chute des prix provoquée par la crise sanitaire pour investir dans des murs commerciaux?

Immobilier commercial: un marché qui suffoque

Fer de lance des investisseurs spécialisés en immobilier d'entreprise à la recherche d'actifs résilients, l'immobilier commercial, qui regroupe des actifs tels que les locaux et terrains à usage commercial, souffre de façon exponentielle, depuis le tournant du siècle, de l'accélération de la digitalisation des modes de consommation. À cette tendance de fond, il faut rajouter les externalités suivantes qui n'ont fait qu'accélérer la descente aux enfers des commerçants: attentats, mouvements sociaux (grèves, gilets jaunes) et bien évidemment la pandémie mondiale de covid 19.

Comme en témoigne Aurélien TERT cofondateur d'**UnEmplacement.com**, plateforme spécialisée en immobilier commercial réservée à des candidats sérieux dans leurs recherches de locaux commerciaux, «l'inertie des acteurs du secteur (enseignes et bailleurs) à embrasser la digitalisation des modes de consommation a non seulement fragilisé les fondations de leur modèle économique, mais surtout enlisé leur capacité d'innovation, qui leur aurait été d'un grand secours dans la gestion des crises à répétition, que le monde du commerce subit depuis les 5 dernières années. D'un côté les enseignes, réseaux et commerçants indépendants ont tardé à transformer leur force de vente et opérationnelle vers une stratégie omnicanale en revendiquant les coûts exorbitants de déployer un tel système, ce qui est paradoxal alors même que le coût marginal de l'investissement dans le numérique n'a fait que de chuter depuis 20 ans. De l'autre les bailleurs, qu'ils soient institutionnels ou particuliers, pratiquent depuis trop longtemps une politique de l'autruche face à la décorrélation des valeurs locatives et la fonte des marges d'exploitation de leurs locataires commerçants. Le choc thermique provoqué par la crise sanitaire est ainsi un mal pour un bien qui entraîne un changement de paradigme profond et instantané qui fera enfin rentrer, de grès ou de force, les acteurs du marché de l'immobilier commercial dans l'économie numérique du 21ème siècle.»

La pandémie vectrice d'opportunités d'investissement?

A ce stade de la lecture, la majorité des investisseurs qu'ils soient auront déjà rayé les murs commerciaux de leur liste des véhicules d'investissement pour leur stratégie patrimoniale. En effet, le coup de frein apporté par la crise sanitaire renforce leurs interrogations structurelles sur la capacité de rebond du commerce physique dans l'ère post-covid. Pour ne rien améliorer, la pression de l'état avec le récent amendement boudé par la majorité des bailleurs qui les incite à déduire les loyers non perçus pendant la période de confinement, ainsi que le moratoire de la convention citoyenne sur le climat contre l'artificialisation des sols qui limite fortement le développement des zones commerciales en périphérie des villes, sont deux signaux faibles supplémentaires qui n'engagent aucun investisseur à injecter du cash dans l'immobilier commercial.

Cependant, les investisseurs les plus avisés savent que c'est en temps de crise que l'on réalise les meilleures opportunités d'investissements. L'impact économique et social de cette pandémie va entraîner la fermeture de nombreux commerces, qui à son tour va amener de nombreux bailleurs à libérer le cash détenu dans leurs murs commerciaux, ce qui va mécaniquement rendre le marché plus liquide et donc faire baisser les prix d'achat de cette classe d'actif.

Ne nous méprenons pas pour autant, les locaux commerciaux qui étaient localisés dans des villes ou zones qui souffraient déjà d'une forte dévitalisation de leur attractivité commerciale avant la crise du covid, n'auront guère de chance de séduire de nouveaux investisseurs dans le monde d'après et la crise ne fera qu'accélérer l'inévitable en les transformant en friche commerciale. Destin tragique qui n'est pas pour autant une fatalité grâce à la création de projets novateurs menés par une nouvelle génération de bailleurs visionnaires qui ont compris que la création de l'offre de commerces au 21ème siècle ne pouvait plus suivre le modèle de consommation de masse hérité des années 60. Le meilleur exemple est la création de la foncière responsable «Belleville» par Sébastien de Hulster, président et cofondateur de la foncière privée De Watou. Belleville s'inscrit dans l'ère du temps avec non seulement une vision responsable de l'immobilier basée sur la revitalisation des territoires délaissés (village, villes moyennes, banlieues, zones périurbaines) par l'exode massif de ces cinquante dernières années en métropole, mais surtout crée une barrière à l'entrée contre les purs players d'internet en apportant une proposition de valeur qu'ils ne peuvent concurrencer: l'expérience shopping à travers un écosystème de commerces et de lieux de vie soigneusement étudiés. La récente levée de fonds de 2 millions d'euros par financement participatif leur permettra de mener à bien leurs projets des halles de la Cartoucherie à Toulouse (12 000 m²), la croix daurade (Toulouse), le café associatif l'Escabel (Toulouse), la grande coco (Paris 20), Château de Montfranc (Aveyron), Generation pasteur (Albi).



Rlocal commercial en pied d'immeuble vacant à Paris 20. Crédit: "UnEmplacement.com. Crédits photo UnEmplacement.com

Un bailleur qui devra penser «outside the box»

L'investisseur qui prend le pari d'investir dans un local commercial dans le monde d'après, devra non seulement être actif dans la gestion de son bien mais surtout s'adapter rapidement aux nouvelles dynamiques de marché.

Seuls les bailleurs propriétaires d'emplacements n°1, dit «prime» ou «core», pourront encore se permettre d'imposer des baux commerciaux classiques avec une période d'engagement de 3 ans minimum pour le locataire. Les autres types d'emplacements (N°1 bis, N°2 et 3) souffriront d'une forte vacance en sortie de crise et tireront leur épingle du jeu en surfant sur la tendance de la location éphémère, qui prend de plus en plus d'ampleur ces dernières années, comme le coworking pour le marché des bureaux. Ce besoin de flexibilité est la réaction naturelle des commerçants qui cherchent par tous les moyens à diminuer leurs charges fixes pour faire face à la fonte de leurs marges d'exploitation, aux nouveaux investissements dans le digital, aux crises à répétition, en bref, à l'instabilité générale du marché du commerce physique. Cette flexibilité demande certes plus d'efforts aux bailleurs, mais si elle est bien gérée, peut s'avérer plus rentable qu'un bail commercial classique. Avec ce type de bail éphémère, la rentabilité au mètre carré peut être multipliée par 3 avec des durées d'engagement pouvant aller d'une journée à plusieurs mois. De plus, les bailleurs peuvent attirer un vivier plus large de locataires, qui ne sont pas à la base des détaillants. On trouve par exemple des marques de distributeurs qui souhaitent ouvrir un pop-up store pour lancer un nouveau produit et créer du buzz autour de la marque sur les réseaux sociaux, des purs players du web qui souhaitent tester des modèles de drive piétons pour mesurer l'impact sur le coût du dernier kilomètre. Au final le bailleur du local commercial se retrouve à revêtir le costume d'hôtelier en adoptant une politique de revenue management avec pour objectif de rentabiliser au maximum chaque mètre carré disponible.

Concernant les valeurs locatives pour un bail commercial classique, le bailleur pourra de moins en moins se baser sur le chiffre d'affaires global généré par le magasin. En effet, jusqu'à aujourd'hui les professionnels de l'immobilier commercial se contentaient d'estimer le loyer en se référant à une grille des valeurs locatives avec un taux d'effort moyen (% du loyer sur le chiffre d'affaires) par rapport à l'activité exercée. Post-crise sanitaire, la majorité des commerçants généreront une part non négligeable de leur chiffre d'affaires sur internet et trouveront ainsi injuste que le bailleur puisse tirer profit d'un revenu qui n'est pas lié directement à la qualité de l'emplacement. Bien que cette méthode ne soit pas encore un standard pour la profession, l'investisseur avisé devra se préparer dans les prochaines années à baser le taux d'effort sur le chiffre d'affaires réalisé en magasin uniquement. Le bailleur pourra également, en fonction de la tension sur le marché lié à la qualité de l'emplacement, négocier avec le locataire l'ajout du chiffre d'affaires généré par les ventes en click & collect, et pourquoi pas une commission sur les livraisons, car après tout, les biens sont stockés dans le magasin. Les techniques d'estimation de loyer pourront également se complexifier avec la démocratisation de l'accès à la donnée des flux. La qualité d'un emplacement pourra donc être remise en cause car le potentiel des locaux commerciaux dans une même rue ou zone pourra être comparé de façon objective et non plus sur le seul chiffre d'affaires qui est lié avant tout à la capacité du gérant à transformer le flux existant en cash.

Bien que le commerce physique survive à la crise sanitaire, il y a de fortes chances que de nombreux locaux se transforment en friche commerciale, faute d'un nouveau vivier de commerçants. Les investisseurs peuvent alors se tourner vers les opérateurs logistiques qui sont de plus en plus en recherche de surfaces disponibles en zone urbaine pour diminuer leur temps de livraison et le coût du dernier kilomètre. L'augmentation exponentielle de la vente en ligne amène ces opérateurs à être à la chasse au moindre mètre carré dans les caves et les parkings des grandes métropoles et des villes proches d'axes de communication stratégiques. Il existe certes le concept de point relais, néanmoins l'activité logistique n'est pas la principale source de revenu de ces boutiques, la surface et la gestion des flux n'étant pas optimisées pour gérer de gros volumes de commandes ou des achats volumineux.

Conseil pour votre stratégie d'investissement

Pour conclure, gardez en mémoire que les investisseurs qui prendront le risque d'investir dans un marché aussi fragile et instable qu'est aujourd'hui l'immobilier commercial comprennent à l'avance qu'ils pourront créer des poches de valeur importante dans les prochaines années pour compenser leur prise de risque, à la condition qu'ils ne se reposent pas sur leurs lauriers.

Comme le souligne Aurélien TERT «Dans les prochaines années, les meilleures opportunités de rentabilité pour les bailleurs particuliers ne seront pas d'investir dans des emplacements N°1 qui resteront la chasse gardée des foncières institutionnelles. Ce qui est clair c'est que les prochaines générations de bailleurs ne pourront plus compter sur le bail 3-6-9 pour générer des revenus passifs et sécurisés par de longues durées d'engagement. Nous sommes plutôt d'avis d'acheter des murs commerciaux d'emplacements n°1 bis, 2 voire 3 avec une gestion active du bailleur pour y implanter une activité commerciale soit éphémère gérée par une agence spécialisée en location temporaire, soit avec un bail classique si c'est une franchise solide ou un gérant indépendant qui prévoit de réaliser 30 à 40% de son chiffre d'affaires en ligne, via le click & collect ou la livraison à domicile, et ou finalement d'effectuer une déspecialisation du bail commercial en accord avec la mairie pour transformer le local en un modèle hybride entre un espace commercial éphémère et un point de relais de logistique urbaine lorsque le local n'est pas loué».

***Ce contenu publi-éditorial vous est proposé par le site UnEmplacement.com. La rédaction du Figaro n'a pas participé à sa conception.**

 Partager

 Twitter

 Partager

 Envoyer



Service :

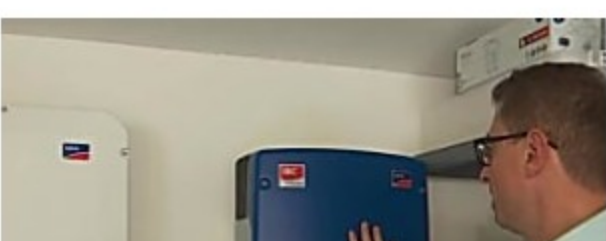
Retrouvez toutes nos annonces immobilières >

Contenus sponsorisés



Intestins: Un truc simple pour les vider...

Nutravia



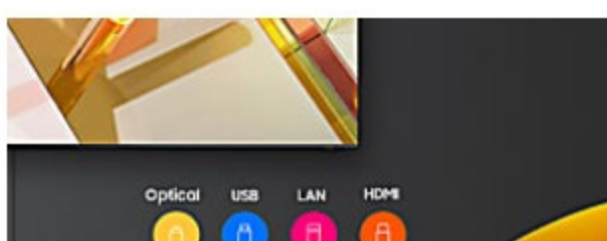
Incroyable ! Ils ne paient plus de...

Le Guide Eco



Des offres inédites sur une Tech de...

DELL



Les câbles deviennent invisibles ave...

Samsung - Darty

par Taboola

Recommandés pour vous



Reconfinement: les prix immobiliers vont-ils baisser cette fois?

Le Figaro Immobilier



Pour en finir avec les plaintes abusives contre les bruits de coqs ou de cloches

Le Figaro Immobilier



Quand une agence immobilière et un notaire se trompent de bien à vendre

Le Figaro Immobilier

par Taboola

Réagir à cet article

Pour commenter cet article, veuillez vous connecter avec votre compte **Mon Figaro**.

CONNEXION



li tchi

oui, hyper rentable, avec la vente en ligne d'un coté et le télétravail de l'autre... allez, les pigeons, achetez, les institutionnels on besoin de vendre avant que ça s'effondre.

Le 23/10/2020 à 12:05

Alerter 
 Répondre 



lucetibeimodos

le Figaro ne s'engage t-il pas à la légère avec ce titre qui nous invite à investir dans un local commercial lequel investissement sera rentable dans le monde d'après .? qu'en sait le Figaro Immobilier et son journaliste ? Le rôle d'un journal est -il d'inciter ses lecteurs à investir dans tel ou tel secteur au moment ou nous n'avons aucune visibilité de ce que sera l'avenir . ? que pensent les autres lecteurs du Fig Imm? moi personnellement je n'investirai pas dans ce secteur car nous n'avons aucun signe de reprise aucune idée de ce que sera l'avenir et je me demande s'il est opportun dans les circonstances actuelles d'acquérir des SCPI spécialisées dans les centres commerciaux .

Le 17/10/2020 à 05:51

Lire la réponse à ce commentaire ▾
 Alerter 
 Répondre 