

LA REVUE DE PRESSE DE LA SEMAINE

Du 30 décembre 2019 au 5 janvier 2020

LES ARTICLES DE LA SEMAINE - RESIDENTIEL

Les dépenses consacrées au logement ont flambé en 30 ans

Le 23/12/2019



Sous l'effet de l'envolée des prix et de la baisse spectaculaire des taux d'emprunt, les dépenses totales en logement ont été multipliées par plus de 2 en 30 ans.

En France, les prix de l'immobilier grimpent et l'endettement des Français avec eux. Les emprunteurs profitent des conditions avantageuses offertes par les banques (taux bas, durées plus longues...). Cette situation inquiète les autorités qui demandent aux établissements financiers de serrer un peu plus la vis.

En près de 60 ans, la part des dépenses de logement dans le budget des Français a plus que doublé, passant de 11% à 27% aujourd'hui, selon la Commission des comptes du logement. À titre de comparaison, le poids des dépenses consacré à l'alimentation a été divisé par deux sur la même période.

Deux explications: d'une part, la hausse des dépenses courantes des occupants: +188% depuis 1990, soit une augmentation moyenne annuelle de près de 7%. C'est notamment le cas des loyers dont l'indice a grimpé de plus de 78% depuis 1990, selon l'Insee. D'autre part, les dépenses d'investissement ont également flambé: +114% soit une progression moyenne annuelle de 4%. Elles recouvrent l'acquisition de logements neufs et de terrains à bâtir mais aussi les travaux d'entretien et de rénovation. Or, grâce à des taux d'emprunt ou des avantages fiscaux attractifs, les Français ont de plus en plus investi dans l'immobilier (*voir ci-dessous*).

Sur la même période, l'inflation a augmenté plus modérément: +2,1% par an entre 1986 et 2001 et +1,4% par an depuis 2002 et le passage à l'euro, selon l'Insee.

L'envolée des dépenses courantes est d'autant plus inquiétante qu'elle s'accompagne, pour plusieurs millions de Français, d'une baisse des aides au logement. Pour la première fois depuis 2008, leur montant est passé sous la barre des 40 milliards d'euros. Conséquence logique: leur part dans les dépenses courantes est passée sous la barre des 6%. Du jamais vu depuis plus de trente ans!

Source : www.lefigaro.fr

Les prix de l'immobilier vont encore grimper à Paris en 2020

Le 01/01/2020

Où et comment les prix évoluent-ils ? Arrondissements, quartiers, projections, cartes et paroles d'experts, voici les tendances du marché parisien en 2020.



Les prix de l'immobilier vont encore grimper à Paris en 2020

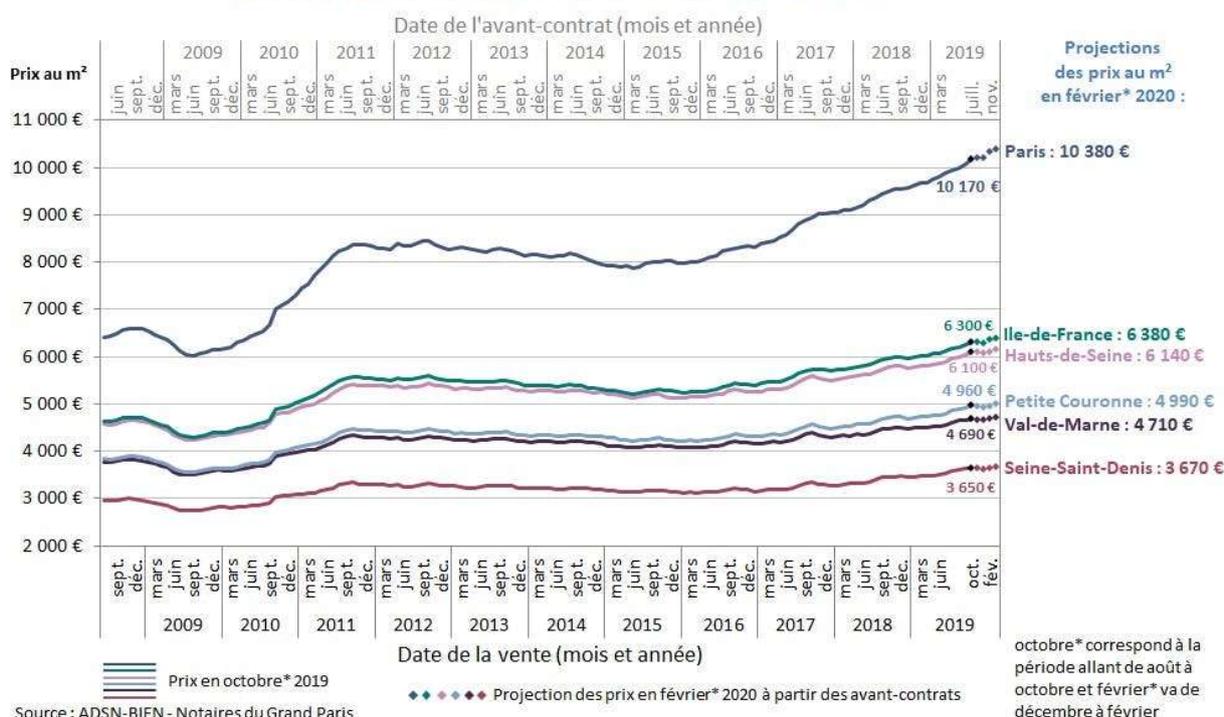
Sommaire

1. A Paris, 10 380 €/m² en moyenne en février
2. La pierre, valeur refuge
3. Les écarts de prix entre les arrondissements
4. 10 000 € d'écart de prix au m² entre deux quartiers
5. Pas de retournement de tendance

A Paris, 10 380 €/m² en moyenne en février

Selon les projections des avant-contrats des notaires du Grand Paris, le prix moyen au m² pour devenir propriétaire d'un appartement va atteindre les **10 380 euros** en février **2020**. Ce qui correspond à une hausse de **7 %** en un an. Et ce n'est sans doute pas fini.

Prix au m² en octobre* 2019 et projections de prix en février* 2020 pour les appartements anciens à Paris et en Petite Couronne



La pierre, valeur refuge

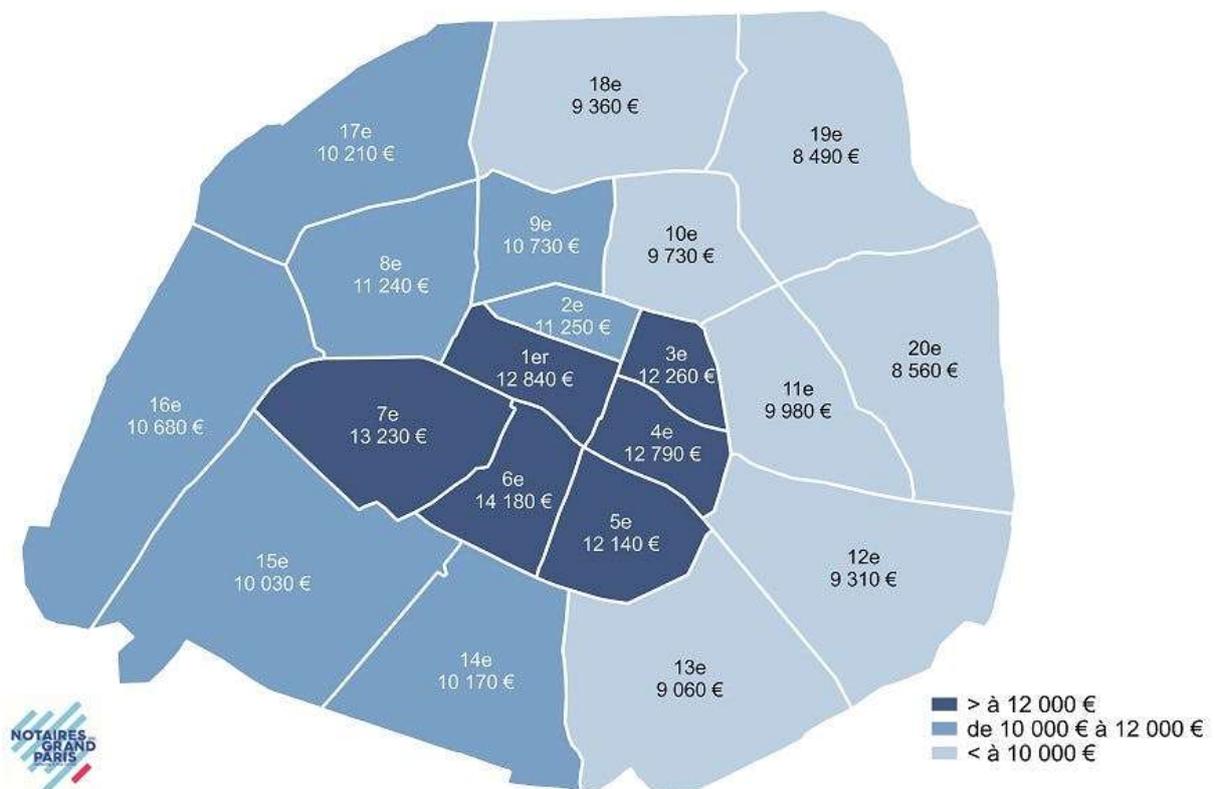
Dans un contexte d'incertitudes autour des retraites, de déséquilibre entre l'offre et la demande avec une pénurie de biens sur le marché, les appartements parisiens disponibles trouvent rapidement preneur. Maître Barbara Thomas David est catégorique : « à court terme, il n'y a pas de tassement du marché à attendre. En plus, les taux d'intérêt sont durablement bas et la pierre rassure par rapport à d'autres placements financiers ».

Les écarts de prix entre les arrondissements

A la loupe, **13** arrondissements sur **20** se situent, selon les actes authentiques de ventes, à plus de **10.000 €/m²**. C'est également le reflet d'un marché à trois vitesses entre l'Est parisien à moins

de **10.000** euros le m², le Centre, à plus de **12.000** euros le m² et l'Ouest, qui se situe entre les deux. Les écarts de prix les plus importants : **14 180 €/m²** dans le **6ème** pour le plus cher... à **8 490 €/m²** dans le **19ème** pour le plus « abordable ».

Prix au m² standardisés des appartements anciens à Paris par arrondissement au 3^e trimestre 2019



10 000 € d'écart de prix au m² entre deux quartiers

Côté quartiers : La Goutte d'Or (18ème) s'affiche en moyenne à **7950 €/m²** tandis qu'à Odéon (6ème), le prix d'un appartement culmine à **16 000 €/m²**. **10 000** euros d'écart de prix au mètre carré au sein d'une même ville est symbolique de la fracture territoriale en matière d'accès au logement.

Les quartiers les plus abordables

Arr.	Quartier	Prix/m ²	Évolution sur 1 an	Évolution sur 5 ans
18e	71 - La Goutte-d'Or	7 950 €	9,0%	35,4%
18e	72 - La Chapelle	8 070 €	14,8%	38,7%
19e	75 - Amérique	8 100 €	1,3%	23,4%
19e	74 - Pont de Flandre	8 250 €	11,4%	39,3%
20e	78 - Saint-Fargeau	8 270 €	8,8%	28,5%

Les quartiers les plus chers

Arr.	Quartier	Prix/m ²	Évolution sur 1 an	Évolution sur 5 ans
6e	22 - Odéon	16 010 €	8,2%	38,1%
7e	26 - Les Invalides	15 510 €	10,7%	29,0%
6e	24 - Saint-Germain-des-Prés	15 390 €	-5,3%	9,3%
8e	29 - Champs-Élysées	15 210 €	n.s.	39,6%
6e	21 - Monnaie	14 920 €	6,3%	27,2%

Pas de retournement de tendance

Pour 2020, les perspectives s'inscrivent dans la tendance observée en 2019. « Le marché est fluide et il n'y a pas de bulle. c'est un marché d'utilisateurs » affirme Maître Charles Flobert. A moins d'un événement économique majeur, il n'y a pas de retournement perceptible. Maître Thierry Delessalle anticipe en ce sens : « Comme les taux d'intérêt ne vont pas remonter fortement, et les incertitudes liées à la réforme des retraites et au climat social sont encore présentes, la pierre est plus que jamais associée à la sécurité. Si l'on ajoute le dynamisme de l'Ile-de-France encouragé par les projets porteurs du Grand Paris et les chantiers des Jeux Olympiques de 2024, les perspectives d'activité pour les prochains mois restent bien orientées. »

Source : www.lefigaro.fr

Immobilier: ce qui vous attend pour 2020

Le 28/12/2020



La dernière étape de la suppression de la taxe d'habitation, la réforme des APL ou encore la nouvelle prime de rénovation énergétique sont au programme.

• **Taxe d'habitation: 80% des foyers exonérés**

Entamée en 2018, la suppression de la taxe d'habitation va connaître sa dernière étape l'an prochain. En 2020, 80% des foyers actuellement imposés en seront totalement exemptés. Pour les 20% de foyers restants, la suppression sera étalée sur trois ans, soit jusqu'en 2023. Au total, cela représentera 17 milliards d'euros de gain pour 24,4 millions de foyers, selon Bercy.

L'enjeu pour le gouvernement est de compenser la perte de revenu induite par cette mesure pour les communes dont c'était une source majeure de financement. Il est prévu de puiser dans la part des recettes issues de la taxe sur le foncier bâti qui revient jusqu'ici aux départements. Ceux-ci se verront reverser une partie de la TVA.

• **La méthode de calcul des APL change**

Prévue en janvier puis en avril 2019 et enfin fin janvier/début février 2020, la réforme des APL sera mise en application le 1er avril 2020. Les APL ne seront plus calculées sur les revenus d'il y a deux ans mais sur ceux de l'année en cours. Cette réforme doit bénéficier aux comptes publics dans l'idée que les revenus actuels sont en général plus élevés, grâce à la croissance, et que cela réduit mécaniquement le montant des aides qui leur sont conditionnées.

• **Rénovation énergétique: le crédit d'impôt disparaît**

À partir du 1er janvier 2020, le Crédit d'impôt pour la transition énergétique, qui profitait à tous, disparaît au profit d'une prime. L'avantage? Les bénéficiaires n'auront plus à attendre un pour toucher cette aide mais pourront désormais l'empocher dès la fin des travaux. En revanche, ce nouveau dispositif, *«qui est cumulable avec la prime énergie (dit «Coup de pouce»), en vigueur jusqu'au 31 décembre 2020»*, précise Nicolas Moulin, fondateur de PrimesÉnergie.fr, n'est pas universel. *«Le décalage de l'instruction des premiers dossiers au plus tôt au printemps 2020, promet un imbroglio administratif qui générera l'attentisme des professionnels et surtout une immense déception chez les Français»*, prévient Frédéric Utmann, président du groupe Effy, spécialiste de l'efficacité énergétique.

Les ménages les plus modestes seront les premiers à percevoir cette aide en 2020. En 2021, ce sera au tour des ménages intermédiaires. Les 20% de ménages les plus aisés n'y auront, en revanche, pas droit *«sauf s'ils commandent des travaux avant le 31 décembre 2019»*, souligne Nicolas Moulin. Un recentrage qui permet au gouvernement de faire des économies: cette prime coûtera à l'État 800 millions d'euros en 2020 contre 900 millions en 2019 et 1,7 milliard d'euros en 2018.

• **Le PTZ sera maintenu dans toute la France**

Le prêt à taux zéro (PTZ), l'une des principales aides à la propriété, devait prendre fin le 1er janvier 2020 pour les logements neufs dans les zones dites «détendues», là où l'offre est jugée suffisante pour la demande. Mais le lobbying des professionnels du bâtiment auprès des parlementaires a porté ses fruits: le dispositif sera maintenu dans toute la France en 2020.

L'article 50 bis du projet de loi de finances 2020 a été adopté par l'Assemblée nationale, malgré l'avis négatif du gouvernement qui a indiqué *«lever le gage»* et ne pas revenir sur cet amendement. Il ne reste désormais plus qu'à attendre les décrets d'application qui sont généralement publiés fin décembre.

Source : www.lefigaro.fr

Explosion rue de Trévisse à Paris : des experts soulignent des « manquements »

Le 30/12/2019

Un an après le drame qui a tué quatre personnes, un rapport met en lumière la responsabilité des services de voirie municipaux et d'une entreprise de travaux publics.



L'explosion rue de Trévisse à Paris avait fait quatre morts et 66 blessés, le 12 janvier dernier au matin.
CARL LABROSSE / AFP

L'accident meurtrier aurait pu être évité, sans plusieurs « *manquements* ». Près d'un an après l'explosion au gaz de la rue de Trévisse, dans le 9^e arrondissement de Paris, le 12 janvier, qui a tué quatre personnes et en a blessé soixante-six autres, des experts ont établi la genèse du drame dans un rapport provisoire. En cherchant à déterminer l'origine du sinistre, ils soulignent aussi les

responsabilités et les défaillances de certains acteurs, dont la Ville de Paris. Les installations de gaz GRDF, en revanche, ne sont pas mises en cause.

Désignés en février par les juges chargés d'instruire l'information judiciaire contre X, ouverte le 29 janvier pour « *homicides involontaires* » et « *blessures involontaires* », quatre experts ont remis aux magistrats, le 18 décembre, un rapport de plus de deux cents pages, très attendu, alors que sur le plan civil, une bataille judiciaire a déjà commencé entre Generali, l'assureur de l'immeuble, et GRDF, la filiale d'Engie qui distribue le gaz dans la capitale.

Dans un communiqué publié lundi 30 décembre et reprenant en partie les conclusions du rapport d'expertise provisoire, le procureur de Paris, Rémy Heitz, souligne que l'explosion « *résulte d'une accumulation de gaz naturel du réseau GRDF, consécutive à la rupture d'une canalisation de gaz, ayant pour cause principale un affaissement du sol sous le trottoir devant le porche de l'immeuble situé 6 rue de Trévise* ». L'affaissement s'explique, quant à lui, par un collecteur d'eaux usées défectueux installé au sous-sol de l'immeuble. Un problème dont avait connaissance le syndic « *à la fin de l'année 2015* », ont relevé les experts judiciaires.

Cet affaissement avait fait l'objet de travaux de réfection à deux reprises, fin 2016. D'abord par les services de la voirie de la Ville de Paris, le 3 octobre, puis par la société Fayolle et Fils, une entreprise de travaux publics mandatée par les services de la voirie, le 15 novembre. Ces deux acteurs « *ont considéré que l'affaissement devant la porte cochère de l'immeuble était un petit affaissement et l'ont traité en tant que tel. N'ayant pas cherché à en connaître la cause, ils n'ont procédé qu'à des travaux de surface pour rétablir l'horizontalité du trottoir alors que des travaux en profondeur s'imposaient et que l'entreprise avait connaissance d'une canalisation de gaz sous le trottoir à cet emplacement* ».

« Manque de réactivité » du syndic

Les experts, note M. Heitz, considèrent que « *ces manquements* » relevés à l'encontre du service de la voirie de la Ville de Paris et de cette entreprise « *sont en lien avec l'explosion survenue le 12 janvier* ». Ils ajoutent que « *si la cause de l'affaissement du trottoir avait été recherchée et si sa réfection avait été correctement réalisée, cette explosion aurait pu être évitée* ». Le « *manque de réactivité* » du syndic de copropriété de l'immeuble est aussi mis en avant dans le rapport : il a pu « *contribuer à la survenance du sinistre* ».

Contacté par *Le Monde*, Olivier Morice, avocat de parties civiles dans ce dossier, a salué un « *tournant important* » dans l'enquête pénale. « *Les familles que nous représentons souhaitent maintenant qu'une*

réponse soit apportée par la Ville de Paris face aux dysfonctionnements qui sont pointés du doigt d'une manière très claire par les experts judiciaires ».

Côté Ville de Paris, la directrice des affaires juridiques, Ivoa Alavoine, a indiqué que ce type de travaux d'entretien étaient *« mandatés par les services techniques locaux, en lien étroit avec les mairies d'arrondissement »*. Une façon de mettre en cause la responsabilité de la mairie (Les Républicains) du 9^e arrondissement.

Mardi, la maire de l'arrondissement, Delphine Bürkli, a vivement répondu à la Ville de Paris. *« Aucune mairie d'arrondissement, qu'elle soit de droite ou de gauche, ne dispose de service technique de voirie »*, a souligné l'élue, rappelant qu'il s'agit d'une mission dévolue à *« la mairie centrale »*. *« Ces méthodes sont faites pour me déstabiliser et je ne verserai pas dans la politique politicienne et dans la fausse polémique »*, a estimé M^{me} Bürkli.

Lundi soir, la Ville de Paris a déclaré qu'elle avait *« mandaté un audit, localisé dans le 9^e arrondissement, sur les procédures d'intervention et de contrôle sur l'espace public »*. Elle ajoute qu'elle participera *« activement à la manifestation de la vérité dans l'intérêt des victimes et en tirera toutes les conséquences nécessaires »*.

Source : www.lemonde.fr

Immobilier : quand les prix des logements dans l'ancien baissaient

Le 02/01/2019

Aujourd'hui, le marché de l'immobilier résidentiel ancien est florissant et vole de record en record. Les prix ont-ils pour autant vocation à monter indéfiniment ? Il y a onze ans, le secteur avait connu un retournement après des années de hausse. Mais la crise financière de 2007 était passée par là, conduisant les banques à durcir leurs conditions de crédit. Rappel.



Aujourd'hui, les taux bas portent le marché de l'immobilier.

Il faut remonter il y a plus de dix ans en arrière pour observer une baisse des prix des logements dans l'ancien. En 2008, sous le coup de la crise financière, le secteur de l'immobilier résidentiel connaît en France un net coup de frein. Sur le marché de l'ancien, le nombre de transactions s'écroule de 15 %. Même modérée, la baisse des prix, de 3,1 % sur l'année selon les chiffres de la Fédération nationale des agents immobiliers (Fnaim), s'avère la première en une décennie.

Le réseau Century 21 fait alors état d'une diminution de 1,63 % sur l'ensemble de la France et de 0,78 % en Ile-de-France. Seul Paris y échappe, la hausse des prix se poursuivant (+4,81 %). Toutefois, au quatrième trimestre, l'immobilier de la capitale fait aussi les frais de la crise, avec des prix en recul de 5,9 %.

Un contexte spécifique

Côté logements neufs, les ventes dégringolent de 38 % d'une année sur l'autre, avec 79.400 unités vendues en 2008, d'après la Fédération des promoteurs constructeurs (FPC). « Immobilier : après la surchauffe, l'effondrement », titre « Les Echos » à l'époque.

L'année suivante, le mouvement à la baisse se poursuit sur le marché de l'immobilier ancien, à -4,9 % selon la Fnaim. Cette tendance s'avère cependant de courte durée. Lors de la précédente crise immobilière, au début des années 1990, les prix avaient diminué de façon continue durant sept ans, entre 1991 et 1997. Car la demande en logements reste forte, en tout cas sur certains territoires. Après, seul un très léger ralentissement a été observé en 2015-2016, avant que la courbe ne reparte à la hausse.

En 2008, le contexte est évidemment spécifique. La crise financière de 2007 est passée par là. « Il s'agissait d'une crise mondiale, et qui n'a pas touché que le marché immobilier mais aussi le marché boursier », rappelle Charles-Henri de Marignan, analyste senior à l'IEIF, l'Institut de l'épargne immobilière et foncière.

Cette crise a amplifié le décalage entre le niveau des prix des logements et les possibilités financières des particuliers. Les banques ont durci leurs conditions de crédit : en un an, le nombre de crédits immobiliers accordés aux ménages a ainsi chuté de 21 %. En fin d'année, les taux de crédit immobilier dépassaient les 5 % en moyenne.

Les taux bas dopent le marché

Difficile, aujourd'hui, d'imaginer un tel tableau. Pour l'heure, en tout cas. « Les taux de crédit immobilier exceptionnellement bas portent le marché et incitent les acquéreurs, mais aussi de plus en plus d'investisseurs privés à faire appel à l'effet de levier », explique l'analyste de l'IEIF. Ce mécanisme consiste à utiliser l'endettement pour augmenter sa capacité d'investissement. En novembre 2019, les taux ont atteint un plus bas historique, à 1,12 % en moyenne. Soit un niveau six fois inférieur à celui du début des années 2000.

Résultat, le volume des transactions dans l'immobilier ancien a dépassé le million en 2019, en hausse de 10,4 % sur un an, selon les chiffres des notaires arrêtés fin septembre. Les prix ont encore grimpé de 5,5 %, et même dépassé, à Paris, la barre des 10.000 euros du mètre carré. Mais ont-ils vocation à monter éternellement ?

En fin d'année, le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) a recommandé aux banques « d'être plus prudentes sur les crédits accordés - s'agissant aussi bien des durées que du type d'emprunteurs ». Cela pourrait entraîner un léger coup de frein sur le marché de l'immobilier, mais « tant que les taux seront porteurs, les prix ne baisseront pas de façon spectaculaire », anticipe Charles-Henri de Marignan. Les taux bas rendent aussi « l'immobilier plus attractif que d'autres actifs, comme l'assurance-vie, un produit sûr pour les investisseurs, mais qui offre des performances faibles », note l'analyste. Les notaires n'anticipent pas non plus de baisse des prix à court terme. En 2020, ils tablent sur une augmentation plus modérée qu'en 2019, autour de 2,5 %.

Source : [www. lesechos.fr](http://www.lesechos.fr)

LES ARTICLES DE LA SEMAINE - COMMERCE

La durée du bail commercial.

Le 20/12/2019

Dans l'objectif d'assurer une stabilité au preneur, le bail commercial est un contrat qui, par essence, s'inscrit dans la durée. L'essentiel de la matière est régi par l'article L. 145-4 du Code de commerce, dont les règles sont impératives et protectrices pour le locataire.

I. La durée du contrat.

Une durée minimale de principe de neuf ans.

L'article prévoit tout d'abord que la durée d'un bail commercial ne peut être inférieure à neuf ans. Toute clause contraire est réputée non écrite, ce qui signifie qu'un contrat soumis à l'application de ce texte et conclu pour une durée plus courte sera corrigé et porté au seuil légal.

La loi accorde la possibilité de conclure des baux de plus longue durée, dans la limite qu'il ne s'agisse pas d'un engagement perpétuel. À noter que si la durée du bail est supérieure à douze ans, il devra être publié au service de la publicité foncière afin d'être opposable aux tiers. Par ailleurs, en cas de renouvellement, la règle du plafonnement de loyer ne s'appliquera pas.

Des possibilités limitées de conclure des baux de plus courte durée.

Certains contrats peuvent être conclus pour une durée inférieure à neuf ans, dans les cas où le législateur a estimé que le preneur ne nécessitait pas la protection du statut des baux commerciaux.

C'est le cas notamment des baux dits « dérogatoires », que les parties peuvent conclure pour une durée de trois ans maximum. Cette possibilité se justifie par les investissements plus faibles déployés par le preneur en considération de la brièveté du contrat. Néanmoins, si le contrat se prolonge, il s'opère un nouveau bail qui sera cette fois commercial, soumis à l'exigence des neuf ans minimums.

Sont également exclues du principe les conventions d'occupation précaire, quelle que soit leur durée. Un tel contrat est caractérisé par des circonstances particulières autres que la seule volonté des parties

constituant un motif de précarité, telles que l'imminence de la vente, la démolition du local ou encore en raison d'une menace d'expropriation pesant sur le bailleur.

Enfin, les contrats de location saisonnière peuvent être conclus le temps d'une saison, notion variable selon l'activité et la région. Ils ne sont ainsi pas soumis au statut des baux commerciaux, mais au Code civil. Une telle qualification s'applique aux locations qui concernent un local situé dans une zone touristique, avec une exploitation des lieux uniquement pendant la saison d'afflux de touristes, qui représentent l'essentiel de la clientèle.

II. La faculté de résiliation anticipée des parties.

La règle d'ordre public relative à la durée minimale du bail est atténuée par la possibilité pour le bailleur et le preneur de résilier de façon anticipée le contrat à l'expiration de chaque période triennale. Toutefois, cette faculté n'est pas reconnue de la même façon aux deux parties.

Le droit de résiliation du preneur.

Le législateur a permis au preneur de résilier librement le contrat de bail tous les trois ans, sans avoir à motiver sa décision. Il doit pour ce faire délivrer un congé au moins six mois à l'avance par acte d'huissier ou par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Avant la réforme, cette faculté de résiliation triennale était admise à défaut de convention contraire. En d'autres termes, il était admis de prévoir une durée du bail de neuf ans ferme. Mais depuis la loi Pinel du 18 juin 2014, il n'est plus possible d'écarter ou d'aménager ce droit, sauf dans des cas restreints :

- Pour les baux de plus de 9 ans ;
- Pour les baux portant sur des locaux construits en vue d'une seule utilisation ;
- Pour les baux des locaux à usage exclusif de bureaux ou de stockage.

Par ailleurs, le preneur dispose d'une faculté de résiliation anticipée à tout moment du bail, lorsqu'il demande à bénéficier de ses droits à la retraite ou de ses droits à pension d'invalidité. Il doit alors respecter les mêmes conditions de forme et de délais évoquées.

Le droit de résiliation exceptionnel du bailleur.

À la différence du preneur, la durée minimale du contrat s'impose au bailleur de manière impérative puisqu'il ne pourra exercer son congé triennal que dans des hypothèses précises :

- Pour construire, reconstruire, surélever ou restaurer l'immeuble ;
- Pour réaffecter le local d'habitation accessoire à cet usage ;
- Pour démolir l'immeuble dans le cadre d'un projet de renouvellement urbain.

Dans ces cas, le congé donné par le bailleur doit être fait par acte d'huissier avec un préavis de 6 mois .

III. L'issue du bail en fin de contrat.

L'issue du bail varie selon que les parties se manifestent ou non en fin de contrat. L'article L. 145-9 du Code de commerce envisage les deux cas, qui influent nécessairement sur la durée du bail.

L'initiative d'une partie de terminer ou renouveler le contrat.

Lorsque le contrat arrive à son terme, les parties peuvent formuler une demande de renouvellement ou de congé.

D'une part, le bailleur peut adresser un congé au locataire, qu'il assortira d'un refus ou d'une offre de renouvellement selon qu'il souhaite voir leur relation contractuelle perdurer ou non. Une indemnité d'éviction pourra le cas échéant être due au preneur.

D'autre part, le congé peut émaner du preneur, qui décide ou non de bénéficier de son droit au renouvellement du bail conformément à l'article L. 145-10 du Code de commerce.

La poursuite du bail par tacite prolongation.

La particularité du bail commercial est qu'il ne cesse pas de plein droit à l'arrivée du terme convenu. À défaut de congé ou de demande de renouvellement, c'est-à-dire lorsque les parties restent passives, le bail se prolonge au-delà du terme initialement prévu, et ce pour une durée indéterminée et aux mêmes conditions.

La jurisprudence a plusieurs fois insisté sur l'effet de la prolongation qui est la poursuite du bail initial sans formation d'un nouveau contrat. En conséquence, chaque partie a la faculté d'y mettre fin à tout moment, pour le dernier jour du trimestre civil et au moins six mois à l'avance.

Le locataire sera particulièrement peu avantage par cette situation qui lui fait perdre son droit au bail. Ainsi, s'il décide de céder son fonds de commerce, il ne pourra plus transmettre de plein droit le contrat de bail dans le même temps. Le bailleur peut en effet s'y opposer, ce qui risque de compliquer la vente.

Enfin, si la reconduction tacite fait dépasser la durée du bail de douze ans, le bailleur pourra déplaçonner le loyer. Afin de l'éviter, il est recommandé au preneur de renouveler le bail ou de l'évincer au cours de sa prolongation.

Source : www.village-justice.com

Préparer un business plan : le plan de financement

Le 26/12/2019

Étape cruciale dans l'élaboration de votre business plan, le plan de financement va vous permettre de recenser l'ensemble des besoins liés au lancement de votre activité et de présenter les ressources qui vont contribuer à les financer.



© Gettyimages

Le plan de financement permet de recenser l'ensemble des besoins liés au lancement de votre restaurant ou de votre hôtel et de présenter les ressources qui vont contribuer à les financer.

Le plan de financement est l'un des tableaux essentiels du dossier financier du business plan. Il va vous permettre de recenser l'ensemble des besoins liés au lancement de votre restaurant ou de votre hôtel et de présenter les ressources qui vont contribuer à les financer.

Il s'agit de l'étape la plus importante du business plan. Il se compose de deux parties : les besoins et les ressources.

► Les besoins ou emplois

Les besoins correspondent à l'ensemble des investissements envisagés, ce que vous souhaitez financer. Les principaux modes d'acquisition d'une affaire se font soit par l'achat du fonds de commerce, soit une acquisition des titres de la société qui détient le fonds.

Attention, il n'y a pas que le prix du fonds ou des titres à financer. Il faut également prendre en compte :

- les droits d'enregistrement en cas d'acquisition d'un fonds de commerce ;
- les honoraires.

Dans vos frais d'acquisition entrent également en ligne de compte les honoraires de l'intermédiaire, de votre avocat pour la rédaction des actes, du notaire, de votre expert-comptable, éventuellement du courtier pour le crédit...

- **Investissements prévus**

Pour vos investissements (acquisition de logiciel, création d'un site internet, publicité de démarrage, travaux, aménagement, achat du matériel, du mobilier, de véhicule et du stock...), soyez précis. N'hésitez pas à demander des devis et prévoyez un peu de marge.

- **Dépôt de garantie, en cas de rachat du fonds**

Il s'agit du dépôt de garantie à verser pour la location du local. Le montant est indiqué dans le bail.

- **Garantie bancaire**

Il s'agit d'indiquer ici du coût éventuel de la garantie bancaire.

- **TVA à financer**

N'oubliez pas que vous allez devoir faire l'avance de la TVA, le temps d'en obtenir éventuellement le remboursement.

- **Besoin en fonds de roulement**

Le temps des travaux et de l'ouverture, vous allez financer des charges fixes telles que le loyer, EDF... Vous pouvez éventuellement prévoir leur financement. Certaines banques proposent des crédits de travaux avec un décalage de remboursement le temps des travaux.

► **Les ressources**

Elles correspondent aux différents financements nécessaires pour couvrir les besoins. La première étape consiste à faire l'inventaire de vos apports.

Dans le cas de l'acquisition d'un fonds de commerce en tant qu'associé, cet apport se fait par le biais du capital social ou de comptes courants d'associés.

En général, et en fonction du projet, des garanties et de l'expérience du porteur de projet, un minimum de 30 % d'apport personnel est exigé par la banque.

Partant du principe que les ressources doivent être égales aux besoins, vous pourrez ainsi déterminer votre besoin en financement externe.

Ce financement pourra se faire par différents moyens :

- investisseurs extérieurs ;
- prêt d'honneur ;
- subventions ;
- prêt bancaire ;
- d'autres financements participatifs.

Attention : les prêts d'honneur et les subventions ne sont pas toujours considérés comme de l'apport personnel par le prêteur.

Cette étape est cruciale, car elle va permettre de connaître votre niveau d'apport par rapport au projet.

Source : www.l'hôtellerie-restauration.fr

L'indemnité d'éviction

Le 30/12/2019

L'indemnité d'éviction pour but de compenser le préjudice subi par le commerçant locataire en cas de refus du renouvellement de son bail



© Thinkstock

L'indemnité est dite de remplacement lorsqu'elle est destinée à réparer le préjudice du locataire contraint de se réinstaller ailleurs.

L'indemnité d'éviction intervient dans l'hypothèse où, alors que le locataire a droit au renouvellement de son bail commercial, le bailleur lui donne congé avec refus de renouvellement ou lors d'une réponse négative à une demande de renouvellement faite par le locataire, ou encore lors de l'exercice par le bailleur de son droit d'option par le bailleur. Le refus de renouvellement constitue un droit pour le bailleur qui n'a pas à motiver son refus dès lors qu'il propose le paiement d'une indemnité d'éviction.

Ce n'est que lorsque le bailleur peut justifier de circonstances particulières - motifs graves et légitimes ou droit de reprise - que l'indemnité n'est pas due. L'identité d'éviction se compose d'une indemnité principale et d'indemnités accessoires.

=> L'**indemnité principale** correspond à la valeur marchande du fonds de commerce, autrement dit à la **valeur de la clientèle** évaluée selon les usages de la profession. L'indemnité est dite de remplacement lorsqu'elle est destinée à réparer le préjudice du locataire contraint de se réinstaller ailleurs. Dans ce cas, l'indemnité d'éviction doit permettre au locataire d'acquérir un nouveau fonds de valeur identique. L'indemnité est dite de déplacement lorsque le locataire a transféré le fonds et que le préjudice subi est inférieur. Dans les deux cas, l'évaluation de la valeur du fonds se fait au moment le plus proche de l'éviction.

=> Les **indemnités accessoires** correspondent notamment aux frais de déménagement et de réinstallation ainsi qu'aux frais et droits de mutation à payer pour un fonds de même valeur.

À noter

=> Le locataire a le droit de **se maintenir dans les lieux** aux conditions et clauses du contrat expiré (art. L145-28).

=> Le locataire dispose de **trois mois à partir du versement** de l'indemnité pour libérer le local (art. L145-29).

Source : www.lhotellerie-restauration.fr

Une société peut-elle exploiter plusieurs enseignes de restauration ?

Le 31/12/2019

"Est-il possible d'avoir deux enseignes dans le même restaurant ? Par exemple, dans un même local tenu par les mêmes gérants, la porte de gauche est l'entrée d'un restaurant servant une cuisine japonaise gastronomique (enseigne : Le Menu unique), tandis que la porte de droite est l'entrée d'un fast-food japonais avec vente à emporter (enseigne : Japan Takeaway). Est-ce possible et si oui comment le réaliser ?"



© Thinkstock

Il faut savoir que la dénomination sociale, l'enseigne ou le nom commercial sont trois choses différentes, avec des statuts différents, à ne pas confondre. L'enseigne est le prolongement du nom commercial. Elle est la dénomination sous laquelle l'activité est exercée et connue du public, nom que l'on retrouve sur la vitrine, les voitures de livraison, etc.

Pour une société, rien ne s'oppose à ce qu'une enseigne différente soit utilisée pour chacun des différents établissements exploités, un nom ou une enseigne pouvant correspondre à un fonds de commerce distinct.

Dans ces conditions, une société peut avoir plusieurs enseignes. Je vous recommande de vous faire accompagner par un conseil pour la rédaction de vos statuts.

Source : www.l'hôtellerie-restauration.fr

Un établissement avec une licence restaurant peut-il proposer des happy hours ?

Le 03/01/2019

"Est-il possible de proposer des happy hours avec une licence grande restauration du type : 1 bière + 1 plateau de fromage entre 18 et 20 heures = ... € ?"



© GettyImages

Vous ne pouvez pas proposer des happy hours uniquement avec une grande licence restaurant.

L'article L3323-1 du code de la santé publique prévoit l'obligation pour le débitant de boissons, lorsqu'il vend des boissons alcooliques à prix réduit pendant une période restreinte (ce que l'on appelle communément les happy hours), de proposer également pendant cette même période des boissons sans alcool à prix réduit.

Comme il est précisé dans le guide des débits de boissons édité par le ministère de l'Intérieur et le ministère des Affaires sociales, ne sont concernés par la mesure que les établissements titulaires d'une licence de 3^e ou de 4^e catégorie. Les établissements titulaires de la petite licence restaurant ou de la licence restaurant de même que les établissements pratiquant la vente de boissons alcooliques à

emporter, ne sont pas concernés. En revanche, les restaurants qui servent des boissons alcooliques en dehors des principaux repas, et sont à ce titre titulaires d'une licence de débits de boissons à consommer sur place, y sont soumis.

Source : www.lhotellerie-restauration.fr

A propos de KYLIA Commerce

Le département Commerce et Entreprise du groupe KYLIA, nouvel acteur de l'immobilier en France, est un réseau de cabinets d'affaires spécialistes de la vente de Commerces et de l'immobilier commercial.

En construisant la carrière de nos agents, ces derniers construiront en retour une entreprise comme jamais nous ne l'aurions imaginé !

Méritocratie, Partage et Excellence

Plus d'information sur le site Internet : <http://www.kylia-immo.com>

Contact Presse : KYLIA France

Marie LAURENT / rp@kylia-immo.com / 01 47 70 24 18