

Faut-il acheter ou louer ses locaux ?

Il n'y a pas de solution idéale. Tout dépend de votre situation personnelle : capacités financières de votre entreprise, opportunités du marché immobilier local, fiscalité de l'opération envisagée, objectifs patrimoniaux... Ce que vous devez savoir avant d'opter pour la bonne formule.



16

CGA Contact • Juillet-Août 2007 • N° 61

Les murs dans lesquels le professionnel (commerçant, artisan, profession libérale) exerce son activité engendrent une dépense conséquente pour le chef d'entreprise. Généralement, deux situations sont possibles :

- Les murs peuvent être loués par le professionnel qui devra payer un loyer, parfois élevé, au propriétaire.
- Les murs peuvent être acquis et financés par un emprunt contracté auprès d'un organisme financier. Dans ce cas, le chef d'entreprise devra supporter des échéances pour rembourser son prêt.

3 critères à retenir

Pour le chef d'entreprise la réponse à cette question de l'acquisition ou de la location de ses locaux va dépendre de plusieurs éléments :

Général : notamment le niveau des taux d'intérêts (plus ils seront faibles, plus l'acquisition - avec un emprunt - sera envisageable).

Particuliers : son affaire est-elle suffisamment rentable pour supporter un remboursement ?

Est-elle suffisamment ancienne et solide pour inspirer confiance au banquier ?

Son activité est-elle suffisamment régulière pour ne pas inspirer d'inquiétude pour l'avenir ?

Spécifiques à l'opération envisagée : prix d'achat, niveau de loyer (comparaison avec une éventuelle charge de remboursement), apport personnel nécessaire ou possible en cas d'acquisition...

3 notions à connaître pour éviter les pièges

1- La valeur locative d'un local professionnel (ou commercial) sera déterminée en fonction de critères multiples (emplacement...), aboutissant à une valeur dite "valeur locative de marché", c'est-à-dire considérée comme normale, compte tenu des conditions du moment.

2- La valeur vénale du local sera déterminée en fonction d'un multiple de cette valeur locative. De même qu'il existe pour l'évaluation des fonds de commerce, des coefficients multiplicateurs du chiffre d'affaires ou du bénéfice, variables selon l'activité, il existe pour les locaux commerciaux et professionnels des coefficients multiplicateurs du loyer, variables selon le type de local.

3- Le rendement locatif : c'est le rapport entre le montant du loyer et le prix du local qui le détermine.

Ainsi pour un local dont la valeur locative est de 10 000 euros/an, si le coefficient multiplicateur est de 10, cela signifie que sa valeur vénale est de : $10\ 000 \times 10 = 100\ 000$ euros ; son rendement locatif est de $10\ 000 / 100\ 000 = 10\%$.

Si le coefficient multiplicateur était de 12, la valeur du local serait de $10\ 000 \times 12 = 120\ 000$ euros, donc le rendement locatif serait de $10\ 000 / 120\ 000 = 8,33\%$.

Les modes de détermination des valeurs locatives et des rendements locatifs, sortent très largement du cadre de cet article, et sont du ressort d'experts immobiliers spécialisés.

À titre d'information, pour des emplacements exceptionnels, la valeur des murs d'une boutique peut représenter jusqu'à 20 fois le loyer annuel (soit un rendement locatif de 5%).

Cette explication un peu fastidieuse, (mais utile pour comprendre la formation des prix de l'immobilier professionnel), a pour objet d'attirer l'attention du futur acquéreur, sur l'écart qui peut exister entre le niveau de loyer normal, et la charge de remboursement du financement nécessaire à l'acquisition d'un local.

En effet, compte tenu des taux (généralement compris entre 4 et 5%) et des durées de financement pratiquées par les banques (rarement plus de 15 ans pour des murs commerciaux), la charge de remboursement d'un financement de 100 000 euros sur 15 ans à 5%, serait d'environ 9 600 euros/an, soit 9,6% de la somme empruntée.

CGA Contact • Juillet-Août 2007 • N° 61



Si le rendement locatif normal du local est inférieur à cette valeur, il existera un écart entre ce que paye le commerçant pour devenir propriétaire de son local, et ce qu'il payerait en restant locataire. Si le rendement locatif normal du local était de 7%, soit un loyer de 7 000 euros/an, il existerait un écart de 2 600 euros/ans.

Cet écart devra être supporté :

- soit par l'exploitation : il faudra augmenter la rentabilité pour supporter cette charge supplémentaire, en cas d'acquisition directe par la structure d'exploitation (nous reviendrons dans les prochains articles sur le traitement fiscal de ces sommes) ;
- soit par le chef d'entreprise à titre personnel qui devra faire un effort pour combler tous les ans, l'écart entre valeur locative normale et charge de remboursement (réduction de ses prélèvements personnels) ;
- soit par un apport personnel, afin de réduire le montant du crédit initial, donc des échéances futures, et ainsi rapprocher la charge de remboursement de la valeur locative (dans le cas d'espèce, il faudrait un apport initial d'environ 27 000 euros pour réduire l'emprunt à 73 000 euros et ainsi, la charge sur 15 ans à 7 032 euros/an).

17

Quand faut-il louer ?

Il est recommandé de privilégier la location des locaux en cas de création récente d'activité.

En effet, les incertitudes liées à une création récente incitent à la prudence (ne pas se surendetter pour acquérir les murs). Mieux vaut prendre le temps de réfléchir et voir comment évolue l'activité.

En cas de réussite, l'entreprise peut se trouver dans l'obligation d'abandonner des

locaux devenus trop petits, obligeant ainsi le dirigeant à revendre son local, avec tous les risques qu'une telle opération suppose : perte en capital si les prix de l'immobilier ont baissé (en cas de revente).

À l'inverse, en cas de difficultés, l'endettement relatif à l'immobilier pèse lourdement sur les finances de l'entreprise et réduit sa marge de manœuvre.

De plus, compte tenu du montant des charges de remboursement, la mise en place d'un financement immobilier peut se révéler être un handicap pour l'entreprise qui souhaite obtenir d'autres soutiens, par exemple pour financer du matériel de production.

Enfin, la difficulté à obtenir un financement total du projet (surtout en cas de création récente), oblige les dirigeants à réaliser un apport personnel conséquent (entre 15 et 25% du besoin, selon l'opération et les exigences du banquier prêteur), qui les prive ainsi de ressources financières qu'ils pourraient utiliser autrement : développement ou défense de l'entreprise face à une difficulté.

Par ailleurs, il peut y avoir un écart important entre le montant d'un loyer pour un local donné et le montant des échéances à rembourser pour l'acquisition de ce même local.

Quand faut-il acheter ?

Dans certaines situations, de nombreux arguments militent en faveur de l'acquisition :

Les taux d'intérêt sont bas

Depuis plusieurs années, nous assistons à une baisse continue des taux (autour de

5% aujourd'hui contre 17 ou 18% au début des années 80).

De tels niveaux de taux allègent d'autant la charge de remboursement des financements, et rendent aujourd'hui possibles des opérations, qui ne l'étaient pas hier.

Par ailleurs les loyers des baux commerciaux ont fortement augmenté ces dernières années, en fonction de l'indice INSEE du coût de la construction, réduisant l'écart avec une charge de remboursement : l'indice a augmenté de près de 33% en 9 ans, alors qu'une charge de remboursement reste stable (dans le cas d'un taux d'intérêt fixe).

Les rendements locatifs de l'immobilier professionnel sont généralement élevés et peuvent approcher ou dépasser 9%, ce qui constitue (compte tenu du niveau des taux d'intérêts actuels) l'équivalent d'une charge de remboursement.

Ceci est encore plus vrai si l'on se place dans l'hypothèse d'un apport financier en accompagnement du crédit demandé, ce qui permet de réduire le montant du crédit donc celui de la charge de remboursement.

L'immobilier est un placement attractif

Malgré les cycles (la dernière crise sévère date du début des années 1990), l'immobilier est un placement qui reste attractif ; il suffit de consulter les différentes études et statistiques publiées chaque année par de nombreux organismes, sur l'évolution des prix pour s'en convaincre.

L'acquisition permet des économies d'impôts.

En effet, une partie importante du coût d'acquisition

sera déductible du bénéfice imposable de l'exploitant, ce qui lui permettra une économie d'impôts :

• soit l'acquisition se fait en direct et l'exploitant déduit les intérêts d'emprunt et il amortit l'immeuble dans sa comptabilité, (en cas de recours à un crédit), soit il déduit une redevance de crédit-bail (en cas de recours à cette solution) ;

• soit l'acquisition se fait par une société patrimoniale distincte de l'exploitant (Société Civile Immobilière par exemple), et le loyer payé par l'exploitation à cette société est déduit du bénéfice imposable, et est utilisé par la société civile immobilière pour rembourser le financement mis en place.

L'immobilier pourra constituer un futur complément de revenu

L'achat par un professionnel de son immeuble d'exploitation lui permet de se constituer un patrimoine générateur de revenus complémentaires ou de plus-values.

En effet, après la cessation de son activité, les revenus d'un commerçant, artisan ou profession libérale, tirés des régimes de retraite sont plutôt modestes et leur pérennité n'est pas assurée.

La location à son successeur, du local professionnel peut constituer une source appréciable de revenus supplémentaires. De même, la vente de cet immeuble permet de dégager un capital personnel non négligeable au moment du départ à la retraite. ■

CHRISTIAN JULHE

Tableau de bord

SMIC

8,41 euros/heure au 1.7.2007
soit 1 280,07 euros pour
151,67 heures

Minimum garanti (MG)
au 1.7.2005 : 3,17 euros

Plafond SS

2 682 euros/mois du 1.1.2007
au 31.12.2007

Indice INSEE des prix à la consommation (ensemble des ménages, tabac inclus)

114,60 en avril 2007,
soit + 0,5% en un mois et
+ 1,3% en un an

Indice INSEE du coût de la construction
1 385 au 1^{er} trimestre 2007,
soit + 1,69% en un an,
+ 13,06% en 3 ans et
+ 30,91% en 9 ans

Taux de base bancaire

6,60 % depuis le 15.10.2001

Taux Eonia (ex-TMM)

3,7935 % en mai 2007

Taux moyen des découverts

au 1^{er} trimestre 2007
10,83 %

Taux de l'intérêt légal

en 2007
2,95 %

18

CGA Contact • Juillet-Août 2007 • N° 61