

LA LETTRE DE L'IMMOBILIER

Lundi 16 septembre 2013

AU SOMMAIRE

Dossier

Les centres commerciaux

- **Interview** - 3 questions à Patrick Humbert, directeur exécutif de la Société des Centres Commerciaux France p. 2
- Quelques spécificités des baux conclus dans les centres commerciaux p. 3
- La commercialité des centres commerciaux : un enjeu de taille p. 4
- Régimes fiscaux des acteurs économiques des centres commerciaux p. 5
- Faire son marché dans la fiscalité locale des centres commerciaux p. 7
- Transactions dans les centres commerciaux : des situations fiscales très diverses p. 8
- **Focus international** - Centres commerciaux : comment investir en Allemagne ? p. 9
- Les versements des locataires ne constituent pas tous des revenus fonciers imposables p. 10
- La Cour de cassation consacre le droit au retrait d'un membre de GIE p. 11

Actualité

- Vers un renouveau de l'usufruit ? p. 12

C'M'S' Bureau Francis Lefebvre
Supplément du numéro 1236
du 16 septembre 2013

EDITORIAL

Les centres commerciaux sont un élément incontournable de la vie économique du pays. Nous pouvons constater qu'ils évoluent en permanence, se rénovent, font l'objet de programmes d'extension, accueillent de nouveaux commerces, inventent pour certains de nouveaux concepts et réussissent à faire cohabiter des intérêts divers. C'est à cet ensemble immobilier et commercial particulier que nous avons souhaité dédier cette nouvelle lettre de l'immobilier.

La gestion d'un centre commercial, c'est d'abord la gestion des relations entre bailleurs et locataires exploitants.

Nous avons ainsi consacré des développements aux spécificités des baux conclus dans les centres commerciaux, s'agissant notamment de la pratique des loyers binaires, des clauses d'exclusivité et de non-concurrence ou encore des clauses dérogatoires à l'article 1723 du Code civil. Nous constaterons que la Cour de cassation a affirmé le principe selon lequel, sauf stipulation contraire, le bailleur d'un centre commercial n'a pas d'obligations plus étendues que celles d'un bailleur ordinaire.

Mais la gestion d'un centre commercial, c'est aussi l'organisation des relations entre les commerçants.

Dans ce cadre, nous verrons que l'obligation d'entretien des parties communes, simple obligation de moyens des bailleurs, a justifié le développement des fonds marketing et des fonds de concours par certains bailleurs. Après avoir exposé les principes régissant ces outils, nous consacrerons quelques développements aux associations de commerçants, autre outil de gestion fort utilisé au sein des centres commerciaux, et plus généralement aux acteurs économiques intervenants dans ces centres commerciaux ainsi qu'à certaines particularités de leurs régimes juridiques et fiscaux. Nous évoquerons notamment le principe récemment posé par la Cour de cassation du droit de retrait d'un membre d'un GIE, structure qui peut être utilisée pour regrouper les commerçants d'un centre.

Au plan fiscal, nous examinerons la portée de l'arrêt du Conseil d'Etat du 21 novembre 2012 sur le régime fiscal des sommes versées par un locataire en sus de la rémunération de son occupation, quelques-uns des paramètres fiscaux régissant l'acquisition d'actifs immobiliers situés dans un centre commercial, et enfin certaines particularités de la fiscalité locale.

Nous avons aussi souhaité attirer l'attention de nos lecteurs sur un important arrêt de la Cour de cassation du 19 septembre 2012 ayant réglé la question de la propriété des constructions édifiées sur un terrain démembré, ce qui devrait permettre la mise en place d'opérations faisant usage de cette technique entre propriétaires de centres commerciaux et exploitants amenés à construire de nouveaux locaux (extension, surélévation, etc.) dans un cadre alternatif aux baux commerciaux.

Comme toujours, enfin, un volet international, relatif cette fois-ci aux aspects fiscaux des investissements immobiliers au sein des centres commerciaux allemands.

Bonne rentrée. ■

Richard Foissac, avocat associé

3 questions à Patrick Humbert, directeur exécutif de la Société des Centres Commerciaux France



Quelle est l'activité de la Société des Centres Commerciaux ?

La Société des Centres Commerciaux (SCC) appartient au groupe LSGI créé par Robert de Balkany et constitue le premier gestionnaire privé français totalement indépendant, notamment de centres commerciaux. Son premier centre commercial d'importance géré fut celui de Parly 2.

En tant que gestionnaire de centres commerciaux, SCC est au carrefour des évolutions et est un témoin privilégié des mutations intervenant dans ce secteur. Comment se portent les centres commerciaux ?

Malgré la crise de 2008 et son incidence indéniable sur la consommation des ménages, nous n'avons pas le sentiment qu'il y ait des raisons d'être pessimiste sur l'avenir des centres commerciaux. Il ne faut certes pas nier les difficultés, mais la réponse nous paraît devoir être trouvée dans les mots adaptation et recentrage. L'apparition du e-commerce, par exemple, rend nécessaire de renforcer la complémentarité et les liens entre les différents canaux de

distribution. Il apparaît également, selon différentes études, que les consommateurs n'entendent pas modifier leurs habitudes à court terme, et l'on constate que si certains secteurs sont sans doute plus affectés que d'autres, comme ceux de l'électroménager, des produits électroniques ou de la culture (librairie-disques), à l'inverse, une tendance existe dans la volonté de certaines enseignes de luxe de rejoindre des grands centres commerciaux et de ne pas se cantonner aux «belles avenues de centre-ville».

Certaines enseignes développent également ce que l'on appelle les achats d'impulsion, faisant largement recours aux techniques de marketing sensoriel (diffusion de parfums, toucher et proximité des produits, politique de sonorisation des boutiques, etc.).

On note également une tendance au développement et au renforcement des grands centres dont la politique d'offre d'enseignes diversifiées et complémentaires et de services offerts aux consommateurs permet de mieux résister à la crise.

Les centres dits de taille intermédiaire sans offre commerciale complète et plus éloignés des centres urbains, pour certains, souffrent sans doute plus.

SCC conclut pour le compte de ses mandants environ 400 baux par an. Quels sont les sujets qui ont mobilisé la profession ?

Quelques litiges ont mobilisé la profession. Ainsi la question des associations de commerçants et la jurisprudence sur la nullité des

clauses d'adhésion obligatoire contenues dans les baux. Cette jurisprudence est maîtrisée au sein de nos centres malgré une tendance de certains bailleurs à développer la pratique des fonds marketing. Nous accordons encore beaucoup d'intérêt aux associations de commerçants dans la gestion décentralisée des centres et dans l'optimisation qu'elles permettent des relations entre bailleurs, locataires et acteurs économiques locaux (mairies, préfetures, etc.).

On peut également évoquer la question de la nullité de certaines clauses d'indexation des loyers au motif d'une prétendue distorsion entre période de variation indiciaire et durée entre deux révisions, qui paraît également réglée depuis l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 4 avril 2012.

Une tendance de nos baux est en revanche celle de l'inflation des annexes concernant un certain nombre d'audits ou de diagnostics liés à l'environnement, aux performances énergétiques, aux traitements des déchets, etc. C'est assurément un poste de coûts qui augmente, et qui rend nécessaire la disposition, au sein des sociétés d'asset managers comme les nôtres, d'équipes pluridisciplinaires spécialisées.

La profession est enfin très attentive aux discussions en cours concernant l'article 6 du projet de loi sur l'artisanat, le commerce et les très petites entreprises qui contient des dispositions portant sur les baux et notamment sur les loyers de renouvellement et les charges locatives et entend les encadrer. ■

Quelques spécificités des baux conclus dans les centres commerciaux

Le statut des baux commerciaux avait comme objectif, à l'origine, la protection du commerçant indépendant. Ainsi, hormis l'article L. 145-48 alinéa 2 du code de commerce (qui interdit au premier locataire d'un centre commercial de demander une déspécialisation plénière pendant une durée de neuf ans à compter de son entrée en jouissance), le statut des baux commerciaux ne comporte aucune disposition particulière relative aux fonds de commerce exploités dans un centre commercial. Avec le développement des centres commerciaux en France, un contentieux spécifique s'est développé. Les tribunaux ont pris en compte le particularisme des centres commerciaux en matière de droit des baux.

La pratique fréquente des loyers binaires dans les baux des centres commerciaux a à cet égard été validée. Ce type de loyer est composé d'une partie fixe et d'une partie variable en fonction du chiffre d'affaires du preneur, appelée également clause-recettes. Dès le 10 mars 1993, la Cour de cassation a jugé «que la fixation du loyer renouvelé d'un tel bail échappe aux dispositions du décret du 30 septembre 1953 et n'est régi que par la convention des parties» (arrêt du Théâtre Saint Georges). Ainsi, le juge n'a pas le pouvoir de statuer sur la fixation du loyer de renouvellement d'un bail comportant un loyer binaire, sauf stipulation contractuelle contraire.

Les clauses d'exclusivité et de non-concurrence ont également été jugées valables dès lors qu'elles ne font pas échec aux dispositions d'ordre public sur la déspécialisation partielle (Cass. 3^e civ. 15 février 2012).

Par ailleurs, les centres commerciaux peuvent être amenés à se restructurer. Ainsi, les baux des centres commerciaux comportent souvent une clause dérogatoire à l'article 1723 du Code civil qui interdit au bailleur la modification de la consistance de la chose louée pendant la durée du bail. Cette clause est valable dans la limite du respect par le bailleur de ses obligations de délivrance et de jouissance paisible. La cour

d'appel de Paris a toutefois considéré que «la seule présence pendant trois années d'un vaste chantier aux abords immédiats de la galerie marchande est de nature suffisamment dissuasive pour le chaland et en conséquence constitutive d'un trouble anormal de jouissance» engageant la responsabilité du bailleur «conformément aux dispositions de l'article 1719 alinéa 3 du Code civil» (CA Paris 16^e ch. A, 28 janv. 1998).

Enfin, la question qui se pose souvent est celle de savoir si le bailleur d'un centre commercial a des obligations plus étendues que celles d'un bailleur ordinaire. En d'autres termes, en cas de désertion du centre commercial, le preneur peut-il engager la responsabilité du bailleur sur le fondement de son obligation de délivrance ? La Cour de cassation a jugé à plusieurs reprises

«Les tribunaux ont pris en compte le particularisme des centres commerciaux en matière de droit des baux.»

qu'à défaut de stipulation contraire du bail, le bailleur n'avait aucune obligation particulière et qu'il était seulement tenu d'assurer la délivrance, l'entretien et la jouissance paisible de la chose louée. Elle a confirmé que le bailleur d'un centre commercial était un bailleur comme un autre. La Cour de cassation a ainsi considéré que l'obligation générale d'entretien du bailleur – qui relève du droit commun du

bail – s'applique aussi aux «parties communes du centre, accessoires nécessaires à l'usage de la chose louée» (Cass. 3^e civ. 19 décembre 2012). Elle a également rappelé que l'obligation du bailleur de tout mettre en œuvre pour assurer un environnement favorable n'était qu'une obligation de moyens (Cass. 3^e civ. 14 févr. 2012). Plus récemment, la Cour de cassation a confirmé que l'obligation spécifique de maintenir un environnement commercial favorable doit être prévue par une clause contractuelle pour être imposée au bailleur (Cass. 3^e civ. 3 juillet 2013). Force est de constater que la Cour de cassation n'a pour l'instant pas intégré la commercialité dans l'obligation de délivrance du bailleur. ■



Par **Sandra Kabla**, avocat spécialisé en baux commerciaux, intervenant tant en conseil qu'en contentieux.
sandra.kabla@cms-bfl.com

La commercialité des centres commerciaux : un enjeu de taille



Par **Julia Pelpel-Moynot**, avocat spécialisé en droit immobilier. Elle intervient dans les différentes matières du droit immobilier (baux commerciaux, copropriété, construction, vente) en conseil et contentieux. Elle est chargée d'enseignement sur le thème des baux commerciaux aux Universités de Paris I et de Paris X.
julia.pelpel-moynot@cms-bfl.com

Il a été longtemps jugé que, sauf stipulations particulières, le bailleur d'une galerie marchande était soumis aux seules obligations légales du Code civil et n'était donc pas tenu par une obligation particulière d'assurer au locataire le maintien d'un environnement commercial favorable lorsque le bail ne mettait pas explicitement à sa charge une telle obligation liée à l'existence de la galerie marchande (Cass. Civ. 3^e 11 mai 1995). Il était ainsi considéré que, même à défaut de stipulations particulières du bail mettant à la charge du bailleur une obligation d'entretien des parties communes, ce dernier était tenu d'offrir la contrepartie à laquelle le locataire pouvait s'attendre, notamment en matière d'environnement commercial, et qu'à défaut il engageait sa responsabilité (Cass. Civ. 3^e 31 octobre 2006). Désormais, la Cour de cassation affirme nettement que le bailleur d'un centre commercial est tenu d'entretenir les parties communes du centre, accessoires nécessaires à l'usage du bien loué (Civ. 3^e 19 décembre 2012). Il s'agit d'une obligation de moyens : si le bailleur justifie avoir entrepris des démarches pour conserver la commercialité du centre, telle la recherche de nouveaux locataires, sa responsabilité n'est pas engagée (Civ. 3^e 14 février 2012).

Le concept de centre commercial repose aussi sur une politique commerciale spécifique via l'animation commerciale. Le plus souvent, elle est mise en œuvre par une association de commerçants dont les membres sont les locataires.

La pratique a développé deux concepts existant déjà de longue date dans certains centres : le fonds marketing et le fonds de concours. Ces structures ont été utilisées de manière massive pour détourner les conséquences de la jurisprudence de la Cour de cassation selon laquelle l'adhésion obligatoire à une association méconnaît le principe de liberté fondamentale de ne pas s'associer (Civ. 3^e 5 décembre 2001), et la clause d'un bail commercial faisant obligation au preneur de

maintenir son adhésion pendant la durée du bail est entachée d'une nullité absolue (Civ. 3^e, 12 juin 2003).

Si les deux notions semblent identiques, la pratique les distingue.

Le plus souvent, le «fonds marketing» est conçu comme un supplément de loyer : le bail prévoit que le locataire a une obligation d'abonder au fonds marketing créé et géré par le bailleur et ce, pendant toute la durée du bail ou de ses renouvellements.

Sans aborder la fiscalité de ces recettes, ceci a des conséquences en termes de responsabilité du bailleur qui, prenant l'engagement d'affecter ces sommes aux actions marketing (qu'il entreprend

directement, ou fait entreprendre par son mandataire ou un prestataire), doit répondre, vis-à-vis du locataire, de l'effectivité de leur utilisation voire de son efficacité. En pratique, il faudra donc que le bailleur soit doté d'une équipe de spécialistes en marketing, dédiés (en tout ou partie) au centre considéré. A défaut, il devra sélectionner des professionnels externes. Le fonds marketing induit donc une implication du bailleur, même

a minima, dans l'action marketing et pourrait entraîner sa responsabilité, au moins partielle, à l'égard du commerçant locataire, en cas de baisse de fréquentation du site et/ou pourra avoir une incidence sur la valeur locative des locaux.

Différent, le fonds de concours est une somme d'argent versée par le locataire à un tiers désigné dans le bail, lequel a pour mission de gérer ce fonds commun et d'entreprendre les actions promotionnelles. Ce fonds est indépendant de la relation locative. De ce fait, le bailleur, qui peut également abonder à ce fonds, est déchargé de toute responsabilité quant au marketing du centre vis-à-vis de son locataire. Mais la question est alors celle du choix du tiers.

En définitive, l'appréciation de la structure à retenir pour animer un centre commercial donné suppose une bonne analyse des enjeux pour le bailleur et pour les commerçants. ■

«L'appréciation de la structure à retenir pour animer un centre commercial donné suppose une bonne analyse des enjeux pour le bailleur et pour les commerçants».

Régimes fiscaux des acteurs économiques des centres commerciaux

Les centres commerciaux sont des ensembles immobiliers au sein desquels cohabitent différents intervenants dont les régimes juridiques et fiscaux justifient ou rendent nécessaire la recherche de solutions spécifiques au regard des besoins de gestion des centres.

Schématiquement, cohabitent au sein d'un centre commercial les propriétaires (bailleurs ou exploitants) et les locataires exploitants.

Les copropriétaires (sauf cas des centres commerciaux détenus par un unique propriétaire) sont regroupés de par la loi au sein d'un ou plusieurs syndicats de copropriétaires.

Le syndicat des copropriétaires a pour objet la conservation de l'immeuble et l'administration des parties communes conformément à la mission qui lui est assignée par l'article 14 de la loi 65-557 du 10 juillet 1965.

Les syndicats de copropriétaires peuvent constituer entre eux des unions. Celles-ci sont prévues par l'article 29 de la loi de 1965. Les unions sont dotées de la personnalité civile et leur objet est d'assurer la création, la gestion et l'entretien d'éléments d'équipements communs, ou de services d'intérêt commun. Il est possible de créer une union composée d'un seul syndicat de copropriétaires et d'autres membres, tels que des sociétés de construction-vente, des sociétés dites d'attribution, ou bien encore d'autres copropriétaires.

Si dans une copropriété classique, l'exercice de cette mission ne pose pas en principe de difficulté (selon l'administration fiscale, les syndicats de copropriété sont dans l'exercice de leurs missions de simples mandataires des copropriétaires et non des organismes sans but lucratif – Rép. Coussain 29 juillet 1991), il peut en aller différemment au sein d'un centre commercial dès lors que l'administration des parties

communes (mails, parkings, voies d'accès selon les cas, etc.) peut amener le syndicat à effectuer des actes qui pourront être analysés comme commerciaux et ainsi caractériser une activité lucrative rendant passible le syndicat des impôts du commerce.

Telle est la position du Conseil d'Etat (notamment arrêts du 30 décembre 2009 n° 294933 et 294934 9^e et 10^e s.-s., Syndicat de copropriétaires

Saint-Vincent Langevin et du 7 décembre 2001 n° 212273 sect., Syndicat de copropriétaires des Réaux) qui examine ainsi la situation du syndicat au regard des critères classiquement retenus par la jurisprudence et l'administration qui permettent d'apprécier la non-lucrativité des collectivités privées autres que les sociétés exerçant une activité commerciale.

Afin d'éviter de tels risques et en fonction des projets dont le syndicat ne souhaite pas se saisir directement ou qu'il ne peut développer

sans risques fiscaux, il peut être recouru à des structures de type sociétaire constituées par les copropriétaires, qui recevront par exemple la jouissance de certaines parties communes, sur la base, en général, de baux de location nue conclus avec le syndicat et exerceront alors sur les surfaces en question, les activités commerciales concernées. Mais là encore, la prudence est de mise au regard du régime fiscal de certains copropriétaires notamment lorsque certains d'entre eux sont constitués sous la forme de sociétés non soumises à l'IS et particulièrement sous la forme de sociétés civiles non soumises à l'IS, forme sociale qui peut se révéler peu adaptée à la participation à des structures sociétales commerciales.

Compte tenu par ailleurs de la complexité de l'organisation, au regard du droit de l'urbanisme, de certains centres commerciaux, peuvent également intervenir certaines structures juridiques spécifiques telles que les AFUL (ou associations



Par **Richard Foissac**, avocat associé, spécialisé en fiscalité. Il traite notamment des dossiers d'acquisition et de restructuration de groupes immobiliers cotés ou non cotés et les conseille sur leurs opérations. Il est chargé d'enseignement en droit fiscal aux Universités de Paris I et de Nice Sophia-Antipolis. richard.foissac@cms-bfl.com

foncières urbaines libres) qui ont principalement pour objet la réalisation de travaux collectifs qu'elles mettent à disposition au profit de leurs membres. Il peut s'agir ainsi de la construction, de la gestion, de l'entretien et du remplacement des infrastructures telles que routes, éclairages publics, espaces verts qui entourent souvent les centres commerciaux, l'ensemble de ces travaux étant en principe financé par les cotisations de leurs membres, propriétaires de parcelles.

Si les associations syndicales autorisées ont la nature juridique d'établissements publics, les AFUL en revanche ont la qualité de personnes morales de droit privé et l'administration fiscale ne les assimile pas à des organismes à but non lucratif en ce qu'elles relèvent du code de l'urbanisme.

Il n'en demeure pas moins que l'administration entend assujettir là encore les AFUL à l'impôt sur les sociétés dans les conditions de droit commun ainsi qu'à la cotisation foncière des entreprises (et le cas échéant à la CVAE) lorsqu'elles développent des activités lucratives. Il en va ainsi notamment selon l'administration, lorsque les services rendus par l'AFUL à ses membres leur permettent de réaliser une économie de charges, nonobstant le fait que l'AFUL présente concomitamment un caractère d'intérêt collectif et qu'elle n'a pas vocation à réaliser des bénéfices.

Les exploitants, quant à eux, qu'ils soient propriétaires ou locataires, sont également amenés à se regrouper afin de défendre leurs intérêts matériels et moraux mais surtout afin d'organiser des actions collectives d'animation. Il peut s'agir de l'animation du centre pour certaines périodes (fêtes, soldes, journées de promotion), de l'organisation des locations dites précaires des mails, de la gestion, en accord avec les copropriétaires et leurs structures représentatives, des éventuelles heures de stationnement dans les parkings, ou bien encore de la mise en place de systèmes de promotion commerciale

collective.

Ces groupements de commerçants sont le plus souvent constitués sous la forme d'associations régies par la loi de 1901 ou sous la forme de groupements d'intérêt économique.

Les associations de commerçants sont au terme d'une jurisprudence constante considérées comme soumises à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun et aux mêmes obligations fiscales que la majorité des entreprises, dès lors que leurs activités procurent à leurs adhérents un profit matériel direct ou indirect (Inst. 25 novembre 1980, 4 H-5-80 ; D. adm. 4 H-1161 n° 41 et 42, 1^{er} mars 1995 ; BOI-IS-CHAMP-10-50-10-30 n° 110 et 120). Il en va de même, sauf exceptions particulières, en matière de TVA. Les associations de commerçants sont

enfin soumises dans les mêmes conditions à la CET.

Les GIE constitués par les commerçants afin de rendre à leurs membres un certain nombre de services présentent l'avantage de constituer des structures fiscalement transparentes (ce qui signifie que leurs résultats fiscaux bénéficiaires ou déficitaires sont appréhendés directement par leurs membres) pour autant cependant que conformément aux dispositions de l'article 239 quater du CGI, ils soient constitués et fonctionnent dans les

conditions prévues aux articles L. 251-1 à L. 251-23 du code de commerce.

Or, le GIE a pour but de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres, d'améliorer ou d'accroître leurs résultats. Son activité doit ainsi se rattacher à l'activité économique de ses membres et ne peut avoir qu'un caractère auxiliaire par rapport à celle-ci, sans s'y substituer ni constituer une activité autonome. A défaut, le GIE est soumis à l'IS. Cette ligne de partage n'est jamais aisée à respecter dans le cadre des activités pouvant être déployées au sein d'un centre commercial, ce qui fait que le choix du GIE se révèle en réalité assez peu courant. ■

«Les associations de commerçants sont considérées comme soumises à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun et aux mêmes obligations fiscales que la majorité des entreprises, dès lors que leurs activités procurent à leurs adhérents un profit matériel direct ou indirect.»

Faire son marché dans la fiscalité locale des centres commerciaux

Les centres commerciaux sont une source de recettes fiscales très importante pour les collectivités locales qui accueillent de tels ouvrages. Cela ouvre des appétits difficiles à satisfaire avec des impositions toujours croissantes et diversifiées.

En fiscalité locale, les centres commerciaux génèrent plusieurs taxes locales comme la taxe foncière (TF), la cotisation foncière des entreprises (CFE), la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM), la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), la TASCOM, la taxe locale sur les publicités extérieures (TLPE), la taxe sur les locaux commerciaux en IDF et dans un avenir très proche, la taxe sur les eaux pluviales calculée sur la surface des parkings et des toits.

Sortis généralement de terre dans des zones dépourvues de toute commercialité, les centres commerciaux jouent le rôle d'aimant pour la création d'une activité économique là où elle n'existait pas, générant ainsi des recettes fiscales importantes auprès de collectivités locales non habituées à gérer une telle manne financière.

Or, la fiscalité ayant horreur du vide, les collectivités locales font preuve d'une grande imagination pour trouver des dépenses supplémentaires et elles sont peu nombreuses à profiter de ces nouveaux arrivants pour proposer des réductions des taux d'imposition.

Se pose généralement très vite la question de l'évaluation foncière des immeubles servant d'assiette à la TF, à la TEOM et à la CFE. Le recours en 2013 à la révision cadastrale 1970 génère des évaluations foncières déconnectées de la réalité du marché et surtout, l'archaïsme des règles applicables incite les services fiscaux à les contourner pour sortir des évaluations.

Ainsi, il a fallu 11 ans pour faire admettre par les juridictions que le centre commercial Evry 2 n'était pas comparable à celui du Chesnay (Parly 2) mais davantage à celui des Trois Fontaines à Cergy-Pontoise, entraînant l'étonnement du maire qui estimait que ce changement d'évaluation ne lui permettrait plus de financer les dépenses

publiques qu'il avait engagées sur la base de ces évaluations erronées.

Il est vraiment temps que la révision cadastrale en cours soit appliquée. Elle devrait toutefois susciter de nombreuses réactions car le recours au marché locatif 2013 devrait entraîner des augmentations importantes que le coefficient de neutralisation propre à chaque commune devrait tempérer.

La pratique des loyers variables en fonction du chiffre d'affaires pour les boutiques des centres

commerciaux aura un effet inflationniste sur les futures évaluations mais également sur la valeur ajoutée servant d'assiette à la CVAE.

Depuis la suppression de la taxe professionnelle, les collectivités locales estiment ne plus pouvoir intervenir sur leurs recettes, la valeur foncière imposée en CFE restant stable. Aussi se sont-elles tournées vers les nouveaux impôts locaux dont elles disposent désormais, à savoir la TLPE et la TASCOM.

Les surfaces des enseignes extérieures des magasins

sont traquées par les services municipaux qui ont recours à la taxation d'office pour imposer ces signes extérieurs de «commercialité». Ainsi, certains ont même été confrontés à la taxation du panneau indiquant la sortie, les horaires d'ouverture, etc.

La TASCOM, contrôlée par l'administration fiscale depuis 2010, fait l'objet de vérifications accrues. Il n'est pas rare que l'administration fiscale remette en cause l'exonération des boutiques créées avant le 1^{er} janvier 1960 et exige du commerçant de prouver en 2013 qu'à l'adresse de son magasin ce dernier existait bien fin 1959. Toutes preuves sont très souvent rejetées par l'administration, comme par exemple une copie d'un bottin de 1959.

Il faut redoubler de vigilance avec ces taxes locales pour limiter leur envolée sur un secteur non délocalisable. ■

«Les surfaces des enseignes extérieures des magasins sont traquées par les services municipaux qui ont recours à la taxation d'office pour imposer ces signes extérieurs de «commercialité».»



Par **Laurent Chatel**, avocat associé fiscaliste, responsable du service Impôts locaux. Dans le cadre des opérations immobilières, il est amené à contrôler les valeurs foncières servant d'assiette à la fiscalité locale, à auditer lesdites valeurs dans le cadre des «deals» de cession de parcs immobiliers, à négocier avec les services fiscaux les conditions d'imposition à la fiscalité locale dans le cadre d'opérations de restructurations lourdes. laurent.chatel@cms-bfl.com

Transactions dans les centres commerciaux : des situations fiscales très diverses

Les paramètres fiscaux de l'acquisition d'un actif immobilier situé dans un centre commercial peuvent représenter, selon les conditions de détention de cet actif, un élément clé de la négociation.



Par **Frédéric Gerner**, avocat en fiscalité. Il intervient tant en matière de conseil que de contentieux dans les questions relatives aux impôts directs, notamment celles liées aux restructurations intragroupes et à l'immobilier.
frederic.gerner@cms-bfl.com

L'acquisition d'un lot de copropriété d'un centre commercial peut prendre des formes variées, au regard tant de l'identité des acteurs (institutionnels ou particuliers, propriétaires exploitants ou investisseurs, etc.) que des structures de détention.

Dans certains cas, la fiscalité de la plus-value de cession peut conduire le vendeur à céder non pas un fonds et/ou des murs, mais une société qui détient l'actif. Deux principaux types de situations peuvent alors se présenter.

Dans la première, le vendeur cède les parts d'une société de personnes non soumise à l'impôt

sur les sociétés (IS) qui détient des murs (ex. SCI).

Dans ce cadre, le principal sujet de débat fiscal portera sur les droits de mutation, dus au taux de 5 % pour les cessions de parts de sociétés à prépondérance immobilière, sur une assiette qui, depuis le 1er janvier 2012, ne correspond plus au prix de cession des

parts mais à la valeur réelle des actifs immobiliers de la société, diminuée des seuls passifs affectés à l'acquisition de ces actifs, et augmentée de la valeur réelle des autres éléments d'actifs bruts de la société (article 726 II du Code général des impôts (CGI)). Cette définition, qui n'a toujours pas été à ce jour officiellement commentée par l'administration fiscale, présente un certain nombre de défauts (par exemple la prise en compte des actifs circulants, mais pas des passifs courants de la société) et d'incertitudes (exemples : nécessité de retracer précisément les financements et refinancements de l'acquisition de l'immeuble ; sort incertain des dettes ayant servi à financer des travaux), qui peuvent peser sur l'appréhension par l'acquéreur du coût de l'acquisition.

Dans la seconde situation, le vendeur cède les titres d'une société soumise à l'IS. Une telle acquisition sera également soumise aux droits de mu-

tation au taux de 5 % si la société ne détient que l'actif foncier, ou si elle détient également le fonds mais que celui-ci a une valeur réelle inférieure à celle des murs. L'acquéreur sera alors confronté aux mêmes incertitudes que dans la situation précédente au regard de l'assiette des droits.

Il devra, en outre, s'interroger sur la fiscalité latente affectant l'immeuble détenu par la société. En effet, celui-ci sera souvent inscrit à l'actif de la société pour une valeur historique faible, largement amortie. L'acquéreur ne pourra donc pas amortir fiscalement le coût de son acquisition et encourra, en cas de cession de l'immeuble par la

société, un impôt sur une plus-value nettement supérieure à celle qu'il aura effectivement, économiquement, réalisée. Cette pénalisation potentielle ne pourra pas être éliminée par une restructuration préalable (par exemple liquidation ou fusion de la société acquise), contrairement à ce que permettent en principe les règles

«Dans certains cas, la fiscalité de la plus-value de cession peut conduire le vendeur à céder non pas un fonds et/ou des murs, mais une société qui détient l'actif.»

fiscales applicables aux sociétés de personnes non soumises à l'IS (jurisprudence «Quémener»). L'acquéreur devra donc négocier une décote sur le prix d'acquisition des titres pour tenir compte de ce coût latent. De ce point de vue, l'acquéreur sera mieux placé s'il bénéficie du régime d'exonération des SIIC (sociétés d'investissements immobiliers cotées), dans le cadre duquel il pourra taxer la plus-value latente sur l'immeuble au taux réduit de 19 % (au lieu de 33 1/3 %) s'il fait opter la cible pour le régime SIIC (art. 208 C du CGI) : la décote à négocier sera ainsi réduite. ■

Centres commerciaux : comment investir en Allemagne ?



Par **Julien Saiac**, avocat associé en fiscalité internationale. Il traite plus particulièrement des questions relatives aux restructurations internationales et aux investissements immobiliers. julien.saiac@cms-bfl.com



et **Thomas Link**, avocat associé en fiscalité de CMS Hasche Sigle. thomas.link@cms-hs.com

L'acquisition des murs d'un centre commercial est l'une des opérations immobilières les plus complexes en Allemagne. Il ne s'agit donc pas ici de couvrir l'ensemble des problématiques liées à ce type d'opérations. Nous essaierons seulement dans cet article d'examiner certains aspects fiscaux à prendre en compte, en Allemagne comme en France, dans le cadre de l'achat par des investisseurs résidents de France, d'un bien immobilier destiné à abriter un centre commercial en Allemagne.

Aspects fiscaux allemands

L'acquisition d'un actif immobilier allemand est soumise à des droits d'enregistrement à des taux variant entre 3,5 % et 5,5 %, en fonction de l'Etat (Land) où l'immeuble est situé. Il en est de même pour la cession de titres de sociétés détenant un immeuble. Ainsi, le transfert direct ou indirect à de nouveaux associés sur une période de cinq ans d'au moins 95 % des parts sociales d'une société de personnes, ou la réunion entre les mêmes mains d'au moins 95 % des actions d'une société de capitaux détenant un immeuble, seront soumis aux droits de mutation.

Les droits sont assis sur la valeur vénale des immeubles, ou en cas de cession de titres, sur une valeur fiscale spécifique, souvent inférieure à la valeur vénale. La cession d'un immeuble est généralement exonérée de TVA en Allemagne, sauf option du vendeur lorsque l'actif est cédé à une entité soumise à la TVA. Si l'immeuble vendu est déjà loué, la vente est hors champ de la TVA et aucune option n'est possible. Les personnes physiques et morales non-résidentes d'Allemagne sont en principe soumises aux mêmes impositions que les résidents allemands. Ainsi, pour les personnes physiques, les revenus fonciers sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu, dont les taux varient entre 14,77 % (pour un revenu annuel supérieur à 8 004 euros) et 47,47 % (pour un revenu annuel supérieur à 250 731 euros). Pour les sociétés, le taux d'imposition est de 15,82 %. Si le revenu foncier peut être qualifié de revenu commercial, la taxe professionnelle sera également due, à des taux variant entre 7 % et 17,15 % en fonction de la ville dans laquelle le centre commercial est implanté.

En règle générale, les revenus fonciers et les plus-values immobilières ne sont pas considérés

comme des revenus commerciaux en Allemagne. Toutefois, lorsque le propriétaire exerce des activités commerciales annexes (cf. services rendus aux locataires tels que la gestion d'une aire de restauration ou d'un «point infos»), la taxe professionnelle est due. Il en est de même en cas de construction ou d'expansion d'un centre commercial suivie d'une revente dans les cinq ans. Sauf exception, la taxe est également due lorsque l'entité bénéficiaire relève de plein droit du régime des bénéfices commerciaux (sociétés de capitaux ou de personnes commerciales). Pour les personnes physiques, la taxe professionnelle s'impute sur l'impôt sur le revenu. Ce n'est pas le cas pour les sociétés de capitaux. Par ailleurs, les investisseurs non-résidents qui n'ont pas d'établissement stable en Allemagne ne sont pas soumis à la taxe professionnelle.

Parvenir à échapper à la taxe professionnelle est la principale difficulté pour les investisseurs étrangers qui acquièrent les murs de centres commerciaux en Allemagne. Il est possible d'avoir recours à des sociétés de personnes non commerciales dans les cas où il y a un risque d'établissement stable en Allemagne (par exemple, si des travaux importants de construction ou de reconstruction doivent être entrepris). A l'opposé, il faut privilégier une société de capitaux ou de personnes étrangère s'il n'y a pas de risque d'établissement stable et si le propriétaire exerce des activités de nature commerciale (au-delà de la simple location de l'immeuble). Le bénéfice imposable est généralement déterminé en déduisant des revenus locatifs les charges d'exploitation, les charges financières et les dotations aux amortissements. La déduction des frais financiers est limitée par la «barrière d'intérêts» allemande, i.e. les intérêts sont déductibles s'ils sont inférieurs à la limite annuelle de 3 millions d'euros, ou pour la partie excédentaire, à hauteur de 30 % du résultat d'exploitation de la société. Les amortissements peuvent être pratiqués seulement sur la valeur de l'immeuble et le taux varie entre 2 % et 3 % en fonction de l'usage de l'immeuble et de son ancienneté.

Pour les personnes physiques, les plus-values immobilières sont imposables en Allemagne dans les conditions de droit commun en cas de détention d'un immeuble pour une durée inférieure à dix ans. Au-delà de cette durée, la plus-value est exonérée, sauf si l'immeuble est rattaché à un établissement stable en Allemagne ou si l'entité étrangère est comparable à une coopérative, à une caisse de retraite ou à une mutuelle allemande.

Lorsque la plus-value est réalisée par une entité commerciale, il est possible de doter une provision spécifique afin de neutraliser l'imposition de la plus-value, dont le montant sera déduit du prix de revient d'un actif de remplacement en cas de réinvestissement dans les quatre ans. Enfin, la cession des parts d'une société de personnes

allemande est réputée correspondre à une cession partielle de l'actif immobilier par l'associé concerné.

Aspects fiscaux français

En vertu de l'application combinée des articles 3 et 20 de la convention fiscale franco-allemande, les revenus et les gains provenant de biens immobiliers situés en Allemagne ne sont imposables qu'en Allemagne¹.

En cas d'acquisition directe d'un immeuble par une personne physique résidente de France, le revenu foncier sera soumis au barème de l'impôt sur le revenu allemand dans les conditions de droit commun, tandis que la plus-value pourra le cas échéant être exonérée après une durée de détention de dix ans.

En cas d'acquisition directe d'un immeuble allemand par une société de capitaux française, celle-ci sera soumise à l'impôt sur les sociétés en Allemagne sur les revenus locatifs, même en l'absence d'établissement stable, ainsi que sur les plus-values de cession, sauf réinvestissement dans les quatre ans.

En cas d'interposition d'une société de personnes allemande, la quote-part de revenus revenant à chaque associé (individu ou société) sera imposée en Allemagne en son nom, y compris en l'absence de distribution effective. La distribution ne sera normalement pas imposée en France. La plus-value de cession des parts sera également imposable en Allemagne. L'article 4 § 3 de la convention prévoit à cet égard que les participations d'un associé aux bénéfices d'une entreprise constituée sous forme de société de personnes, ne sont imposables que dans l'Etat où l'entreprise a un établissement stable, et seulement en proportion des droits de cet associé dans les bénéfices de l'établissement.

En application de l'article 7 de la convention, les revenus provenant de la cession d'une participation dans une société de capitaux ne sont imposables que dans l'Etat contractant dont le cédant est un résident. Il n'y a pas d'exception liée aux sociétés à prépondérance immobilière dans la convention. Dès lors, la cession par un investisseur français de titres d'une société à prépondérance immobilière allemande ne sera imposable qu'en France en vertu de cette stipulation.

Si l'investisseur est une personne physique, la plus-value sera soumise au barème progressif de l'impôt sur le revenu français (taux marginal de 45 %), sans abattement pour durée de détention a priori. Si l'investisseur français est une société de capitaux, la plus-value sera soumise au taux plein de l'impôt sur les sociétés (article 219 I a sexies-0 bis du CGI). ■

¹ Imposition en France avec crédit d'impôt égal à l'impôt français.

Les versements des locataires ne constituent pas tous des revenus fonciers imposables



Par **François Lacroix**, avocat associé, spécialiste en fiscalité. Il intervient plus particulièrement dans les secteurs de la fiscalité immobilière, des services publics, des entreprises et des personnes morales publiques ou privées non lucratives.
francois.lacroix@cms-bfl.com

Droits d'entrée, indemnités : des sommes peuvent être versées par des locataires à leurs bailleurs, en sus de la rémunération de leur occupation, dont la qualification fiscale peut ne pas être celle d'une rémunération de la jouissance du local.

Ces sommes peuvent alors se révéler non imposables, à tout le moins lorsque le bailleur relève des règles des revenus fonciers.

Des jurisprudences récentes viennent opportunément rappeler que, hormis les subventions et indemnités reçues pour le financement de charges fiscalement déductibles, les recettes foncières imposables se cantonnent à celles que peut recevoir un bailleur

en rémunération de la «propriété concédée» et que les dispositions de la loi fiscale «n'ont ni pour objet ni pour effet de permettre de qualifier comme revenu de l'immeuble toutes les

sommes versées à un propriétaire à raison de son droit de propriété» (Conseil d'Etat, 21 novembre 2012, n° 329345).

En effet, le locataire peut devoir indemniser le bailleur d'un préjudice subi, tel notamment qu'une dépréciation du patrimoine de celui-ci, ou se porter acquéreur d'un droit jusqu'alors possédé par le bailleur.

Ainsi à sa sortie, le locataire dont les agencements, édifiés par lui en cours de bail, masquaient la vue d'appartements mitoyens du bailleur, ou celui, ayant démoli à son entrée dans les lieux (conformément aux stipulations du bail) les constructions existantes d'un centre commercial en bon état, ont été reconnus comme ayant déprécié la propriété de leur bailleur et les indemnités correspondantes ont été jugées non imposables chez ces derniers. En sortie de bail, ce même sort fiscal peut être réservé aux indemnités pour remise en état des locaux versées par le locataire dispensé de son obligation contractuelle de remise en état, sous la condition expresse que, notamment par leur spécificité, les travaux non démolis causent à

l'immeuble du bailleur une réelle dépréciation. De même, lorsque l'indemnité est versée en application d'une décision de justice, au titre de la réparation d'un préjudice subi par le propriétaire, elle présente le caractère de dommages et intérêts. Elle n'est donc pas imposable, pour la partie excédant celle rémunérant l'occupation. En principe, bien que le locataire d'un nouveau bail acquière le droit à la propriété commerciale, le droit d'entrée versé au bailleur à cette occasion constitue fiscalement un supplément de loyers, dès lors que la conclusion d'un bail commercial n'a pas en elle-même pour effet d'entraîner la dépréciation de l'immeuble loué.

Mais, seront considérées comme de nature à déprécier la propriété du bailleur les clauses d'un contrat de location lui imposant des contraintes contractuelles excédant celles, habituelles, d'un bail

commercial, telles qu'une durée plus longue (par exemple, de 30 ou 40 ans) sans possibilité de résiliation anticipée par le bailleur.

Plus généralement, locataire et bailleur peuvent, outre le bail, être contractuellement liés par d'autres conventions.

Notamment, le locataire peut également acquérir un droit jusqu'alors possédé par le bailleur. Il en a été ainsi de promesses de ventes de locaux d'un centre commercial, préalablement consenties au bailleur par l'établissement public d'aménagement. L'indemnité versée à l'occasion de leur revente aux locataires occupant les locaux du centre commercial a été reconnue comme ne constituant pas pour lui une rémunération complémentaire de leur occupation, mais le prix de cession de ces promesses.

Ainsi, le bailleur gagnera à identifier préalablement tout préjudice causé par son locataire, ou tout droit cessible à ce dernier, dans l'optique qu'il donne lieu à un paiement distinct, lequel ne sera pas traité comme un revenu foncier imposable. ■

«Locataire et bailleur peuvent, outre le bail, être contractuellement liés par d'autres conventions.»

La Cour de cassation consacre le droit au retrait d'un membre de GIE

S'il planait un doute sur le caractère impératif de l'article L. 251-9 du code de commerce qui reconnaît le droit au retrait aux membres d'un groupement d'intérêt économique (GIE), groupement qui peut être utilisé pour regrouper les commerçants des centres commerciaux, ce doute a été totalement dissipé par la Cour de cassation, dans sa jurisprudence érigée en principe, en date du 20 mars 2012 (Cass. com. n° 11-11-097). La position de la Cour de cassation, au grand regret des GIE, a le mérite d'être claire, le droit au retrait est un droit d'ordre public qui s'exerce sans délai dans la mesure où les statuts n'encadrent pas le départ des membres du groupement.

Cet arrêt a l'avantage de venir éclaircir l'article L. 251-9 al. 2 du code de commerce qui dispose que *«tout membre d'un groupement d'intérêt économique peut s'en retirer dans les conditions prévues par le contrat de groupement, sous réserve qu'il ait exécuté ses obligations»*.

En effet, antérieurement à cette jurisprudence, se posait la question des droits des membres en l'absence de précision statutaire.

Dans cet arrêt, la Cour de cassation revient sur les deux exigences cumulatives posées par l'article 251-9 al. 2 :

– premièrement, le membre du GIE doit se soumettre aux conditions de départ prévues statutairement. La Cour de cassation précise que lorsqu'aucune condition de départ n'est prévue dans les statuts, le droit de se retirer s'exerce sans délai. Le caractère impératif de l'alinéa 2 de l'article L. 251-9 vient faire obstacle à la thèse du GIE, qui en l'espèce soutenait que le commerçant souhaitant se retirer du GIE ne pouvait le faire, avant la fin du bail des locaux du centre commercial où il exerçait son activité, sans contrepartie financière. L'existence d'un contrat de bail entre le soustrayant et le centre commercial dans le cadre des activités exercées au sein du GIE n'est pas un argument recevable pour les

juges, cette solution s'expliquant par l'effet relatif des contrats, mais surtout par la volonté des juges de cassation de soustraire les membres de GIE à toutes obligations non déterminées préalablement dans les statuts ;

– deuxièmement, le législateur conditionne la sortie du membre du GIE à l'exécution préalable de ses obligations. Hormis une petite précision de la Cour de cassation dans un arrêt du 24 septembre 2003 (Cass. com. n° 1344) indiquant que ces obligations renvoient à celles qui sont certaines dans leurs principes à la date du retrait, cette exigence ne pose pas beaucoup de difficultés.

Il faut cependant noter que l'associé d'une société civile ne bénéficie pas de cette règle. L'article 1869, alinéa 1, prévoit que seule une décision unanime des associés lui permettra de se retirer à défaut de disposition statutaire fixant les conditions du retrait.

Une jurisprudence moins publiée mais qui va dans le sens de l'octroi de droits aux membres de GIE, est celle de la CA de Rouen du 22 juin

2011 (1^{re} ch. civ.). Dans cet arrêt, les juges du fond ont jugé que le fait d'«invoker le non-respect des règles statutaires à l'appui d'une demande de nullité d'une résolution de l'assemblée générale, constitue l'exercice d'un droit dévolu à tout membre du GIE et ne saurait être qualifié d'abus de minorité».

En toile de fond de ces jurisprudences créatrices de droits au profit des membres de GIE, ou tout du moins leur reconnaissant des droits qui pouvaient jusqu'alors être discutés, on voit poindre une mise en garde adressée aux GIE qui les pousse à davantage de vigilance.

On ne peut que conseiller aux rédacteurs de statuts d'un GIE de prendre en compte les éventuels retraits de ses membres, les modalités d'exécution de ce retrait, avec une obligation de préavis ou une autorisation préalable des membres du groupement et de détailler leurs obligations. ■



Par **Christophe Lefaillet**, avocat associé, spécialisé en fiscalité (droits d'enregistrement et ISF) et en droit des sociétés. Il intervient particulièrement dans les opérations de fusions-acquisitions du secteur immobilier.
christophe.lefaillet@cms-bfl.com

Vers un renouveau de l'usufruit ?



Par **Jean-Luc Tixier**, avocat associé, spécialisé en droit immobilier et droit public. Il assiste tant en matière de conseil que de contentieux des entreprises commerciales et industrielles et intervient auprès des promoteurs en matière de droit de l'urbanisme, de construction, de vente et location d'immeubles, de baux emphytéotiques et à construction. Il est chargé d'enseignement à l'Université de Paris I.
jean-luc.tixier@cms-bfl.com

1. Cass. 3^e civ. 19 sept. 2012
n° 11-15.460.

Le recours à la constitution d'usufruit conventionnel au profit d'une personne morale est peu fréquent. La limitation à trente ans explique pour partie cette désaffection. Cet instrument constitue pourtant une alternative objective, dans nombre de situations, à la conclusion d'un bail de longue durée. Dans ce cadre, la répartition des charges de réparation et d'entretien entre le nu-propriétaire et l'usufruitier ne soulève pas de difficultés particulières. En effet, les règles de répartition ne sont pas d'ordre public et il est donc possible de les adapter.

D'ailleurs, pour scinder les obligations entre preneur et bailleur, la pratique déroge au droit commun du louage, inadapté car obsolète, et transpose certaines des règles de répartition prévues par le Code civil entre l'usufruitier et le nu-propriétaire. Aucune différence substantielle ne devrait donc exister entre ce qui incombera à un usufruitier et ce qui incomberait à un preneur à bail du même bien, compte tenu de la rédaction la plus habituelle des baux sur ce point. En revanche, la situation de l'usufruitier diffère sensiblement de celle d'un locataire (sans possibles aménagements) en matière de sous-location et cession (libres par nature), destination et résolution de son droit en cas de défaillance dans ses obligations.

Jusqu'alors c'est souvent, et surtout, l'incertitude relative à la propriété des constructions pendant la durée de l'usufruit qui dissuadait de recourir à ce droit. Il était notamment craint que ces constructions s'incorporent immédiatement à la propriété du nu-propriétaire et que l'usufruit s'étende à elles. La potentielle complexité de la situation ainsi créée suffisait à dissiper toute velléité de constitution d'un tel droit en présence d'un projet de construction par l'usufruitier. Dès lors, on mesure toute la portée de l'arrêt du 19 septembre 2012¹ par lequel la Cour de cassation a énoncé que l'accession n'opère pas immédiatement au profit du nu-propriétaire du sol, lequel entrera en possession des constructions seulement à l'extinction de l'usufruit. Pendant la durée de son droit, l'usufruitier-constructeur demeure donc propriétaire des investissements qu'il réalise, exactement comme le locataire-constructeur.

L'intérêt de cette solution excède donc le seul champ de la transmission de patrimoine à titre gratuit (contexte de l'arrêt en cause), et devrait notamment permettre la mise en place d'opérations faisant usage de cette technique entre propriétaires de centres commerciaux et exploitants amenés à construire de nouveaux locaux (extension, surélévation, etc.) dans un cadre alternatif aux baux commerciaux. ■

C/M/S Bureau Francis Lefebvre

1-3 villa Emile-Bergerat 92522
Neuilly-sur-Seine Cedex
Tél. 01 47 38 55 00

Retrouvez toutes les informations relatives à notre activité en Immobilier :



Si vous souhaitez contacter les auteurs de cette lettre, vous pouvez vous adresser à la rédaction qui transmettra aux personnes concernées. Vous pouvez également vous adresser à :

M^e Laurent Chatel, laurent.chatel@cms-bfl.com

M^e Richard Foissac, richard.foissac@cms-bfl.com

M^e François Lacroix, francois.lacroix@cms-bfl.com

M^e Christophe Lefaillet, christophe.lefaillet@cms-bfl.com

M^e Julien Saïac, julien.saiac@cms-bfl.com

M^e Jean-Luc Tixier, jean-luc.tixier@cms-bfl.com



Supplément du numéro 1236 du 16 septembre 2013

Option Finance - 10, rue Pergolèse 75016 Paris - Tél. 01 53 63 55 55

SAS au capital de 2 043 312 € RCB Paris 343256327

Directeur de la publication : Jean-Guillaume d'Ornano

Service abonnements : 123, rue Jules Guesde CS 70029 92309 Levallois Perret Cedex Tél. 01 44 84 80 45

Impression : Megatop - Naintre - N° commission paritaire : 0416 T 83896