



## FÉDÉRATION POUR LA PROMOTION DU COMMERCE SPÉCIALISÉ

REPRÉSENTER | PARTAGER | S'INFORMER | PROMOUVOIR  
RASSEMBLER | VALORISER | FORMER | SE FORMER | DÉVELOPPER

### **Immobilier de commerce en France : bilan et perspectives du marché**

Le volume des surfaces commerciales autorisées en 2018 enregistre à nouveau une légère chute de 6,5 % avec 1.334.459 de m<sup>2</sup>. 2018 n'aura donc pas produit l'effet accélérateur attendu avant la mise en place de la loi Elan qui vient modifier les règles d'urbanisme commercial en 2019. Les autorisations commerciales ont beaucoup diminué en volume comme en nombre depuis 2010.

Le secteur alimentaire représente plus de 30 % des surfaces autorisées en 2018. Les extensions de surfaces commerciales existantes prennent une place de plus en plus importante dans les autorisations commerciales avec 40 % du total.

**Le stock de surfaces commerciales projetées à 5 ans par les promoteurs se stabilise autour de 5 millions de m<sup>2</sup>. Il demeure très en-deçà des niveaux enregistrés en 2009 plus de 9 millions de m<sup>2</sup>. Ceci s'explique par le fait que les grands projets sont retardés faute d'obtention des autorisations nécessaires.**

## **Les autorisations de surfaces commerciales au plus bas**

Le volume de surface de plancher commercial autorisé à travers les demandes de permis de construire diminue à 4,22 millions de m<sup>2</sup> pour 2018 contre 5,48 en 2017. 2018 s'inscrit comme un minimum historique avec 2015.

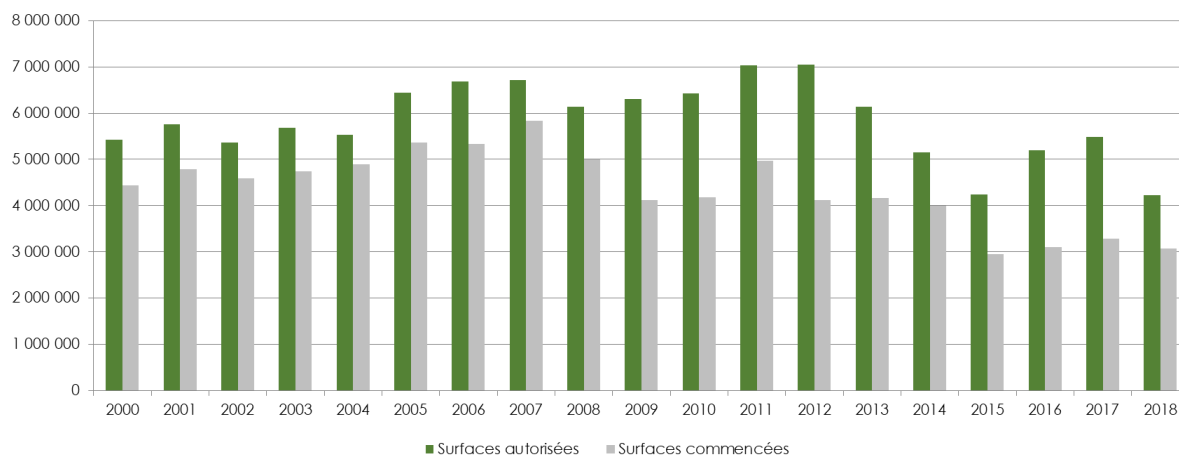
En 2015, les acteurs ont adopté une attitude attentiste du fait de la mise en œuvre de la loi n° 2014-626 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises (ACTPE). La loi Elan qui vient modifier les règles d'urbanisme commercial n'aura pas produit l'effet accélérateur attendu avant sa mise en œuvre complète prévue pour le début d'année 2019 (Cf. pages 19, 20 et 21 de ce dossier).

La loi ACTPE est venue modifier le régime d'instruction des permis de construire et des demandes d'autorisation d'exploitation de surfaces commerciales, selon des modalités précisées dans le décret n° 2015-165 du 12 février 2015. Jusqu'alors, tout projet de surfaces commerciales, au-delà d'un certain seuil, était soumis à l'examen d'une demande de permis de construire et d'une demande d'autorisation d'exploitation commerciale selon deux procédures dissociées. Depuis le 15 février 2015, date d'entrée en vigueur du décret, une seule demande suffit, celle du permis de construire, pour engager les deux procédures qui désormais se superposent. Or, l'instauration de ce système de « guichet unique » a échaudé les opérateurs, qui ont craint une augmentation du recours contentieux. Dans le même temps, l'administration n'a pas toujours été en mesure de réunir immédiatement les commissions, dans leur nouvelle configuration. Enfin, le coût de la constitution des dossiers a largement augmenté, ce qui a eu pour effet la réduction du nombre de dossiers présentés.

Le volume de surfaces commencées (dont la construction a effectivement été engagée) diminue également (3,07 millions de m<sup>2</sup> contre 3,28 millions en 2017).

Les surfaces commerciales autorisées représentent 10,73 % du total des surfaces de locaux autorisées par les permis de construire contre 12,5 % en moyenne ces 3 dernières années. A titre de comparaison, les surfaces d'entrepôts autorisées en 2018 représentent 17 % du total des surfaces à 6,77 millions de m<sup>2</sup>.

## Évolution annuelle des surfaces de plancher commercial autorisées et commencées (données en m<sup>2</sup>/source permis de construire)



Source : Sitadel2 2018

### Baisse des autorisations en CDAC-CNAC en 2018 : confirmation d'un ralentissement structurel

En 2018, 1.334.459 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales ont été autorisés par les Commissions Départementales d'Aménagement Commercial (CDAC) et la Commission Nationale d'Aménagement Commercial (CNAC) en France métropolitaine. Ce volume est inférieur au niveau de 2017 (1.428.142 m<sup>2</sup>) mais demeure très en deçà des niveaux du milieu des années 2010 à plus de 2 millions de m<sup>2</sup>.

Depuis 2015, le niveau des autorisations en CDAC est historiquement bas. Il faut remonter aux années 90 pour retrouver ces niveaux sur une série longue. Un ralentissement de création de surface commerciale est donc à l'œuvre en France.

### L'alimentaire de proximité toujours en tête

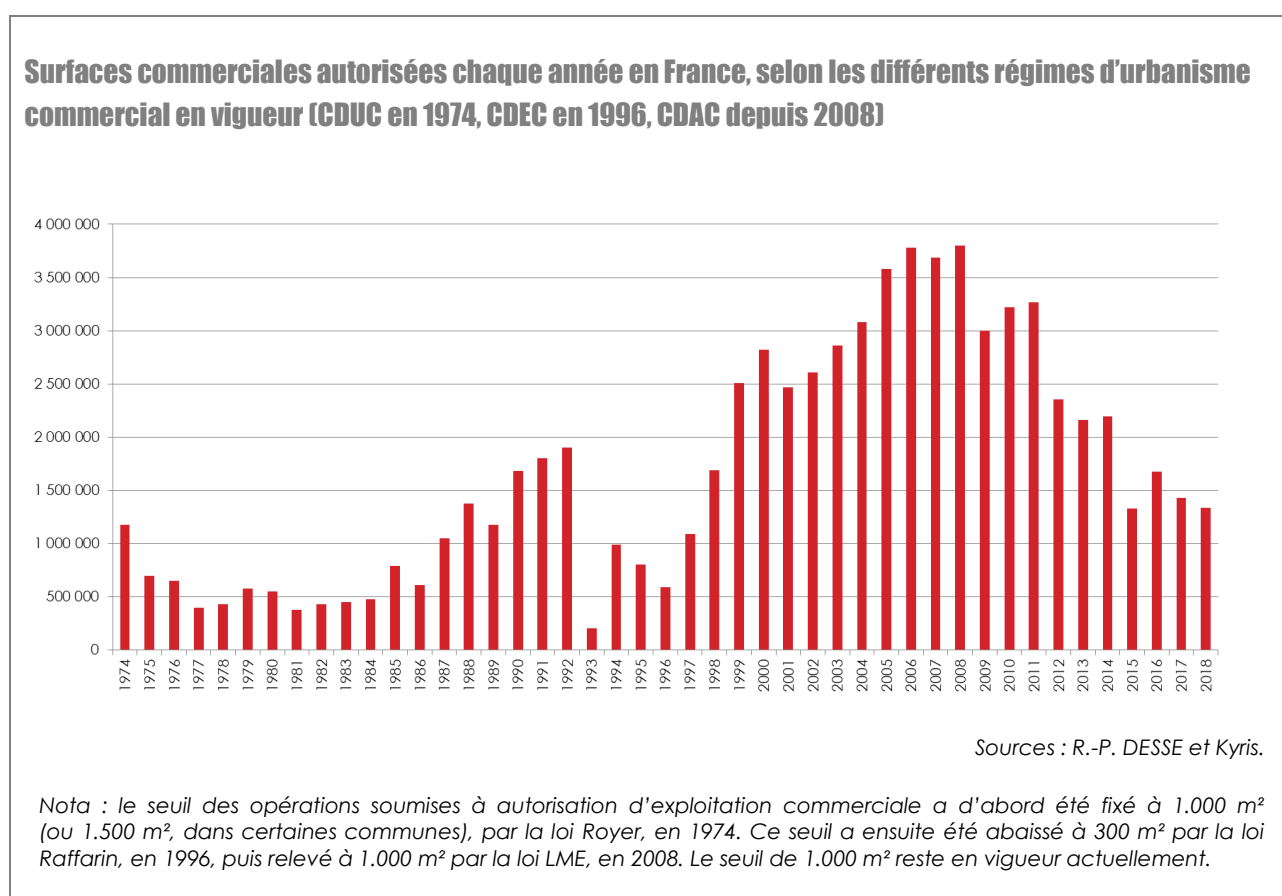
Lidl, Leclerc et Intermarché se classent aux 3 premiers rangs des demandeurs de surfaces commerciales. Bricomarché, Décathlon, But, Leroy-Merlin et Brico-Cash sont les premiers demandeurs de surfaces hors alimentaire.

31% des surfaces commerciales autorisées en 2018 l'ont été dans le secteur de l'alimentaire, 13% dans celui du bricolage, puis viennent la jardinerie, l'équipement de la maison, les solderies ou l'équipement de la personne entre 1,5 % et 3 % du total des surfaces.

La surface moyenne demandée s'établit à 2.020 m<sup>2</sup> et la médiane à 1.145 m<sup>2</sup>, soit en moyenne de très petits projets.

### Un pourcentage stable de taux de projets autorisés

- 84 % des projets présentés ont été autorisés en 2018, un taux stable depuis 2012. Sur la période, la part des projets autorisés oscille entre 80 et 85 %.
- En volume de surfaces autorisées, 79 % des m<sup>2</sup> présentés ont été acceptés contre 70 % en 2017. Ce taux est en progression ces dernières années



### Le poids croissant des extensions de surfaces commerciales par rapport aux créations ex nihilo

Si les volumes de surfaces commerciales autorisées ont fortement diminué ces dernières années, la nature des projets évolue également d'une année sur l'autre.

Les créations (52 % des surfaces autorisées) l'emportent toujours sur les transferts et extensions (40 %), la proportion d'extensions progresse considérablement entre 2017 et 2018, passant de 29% à 40%.

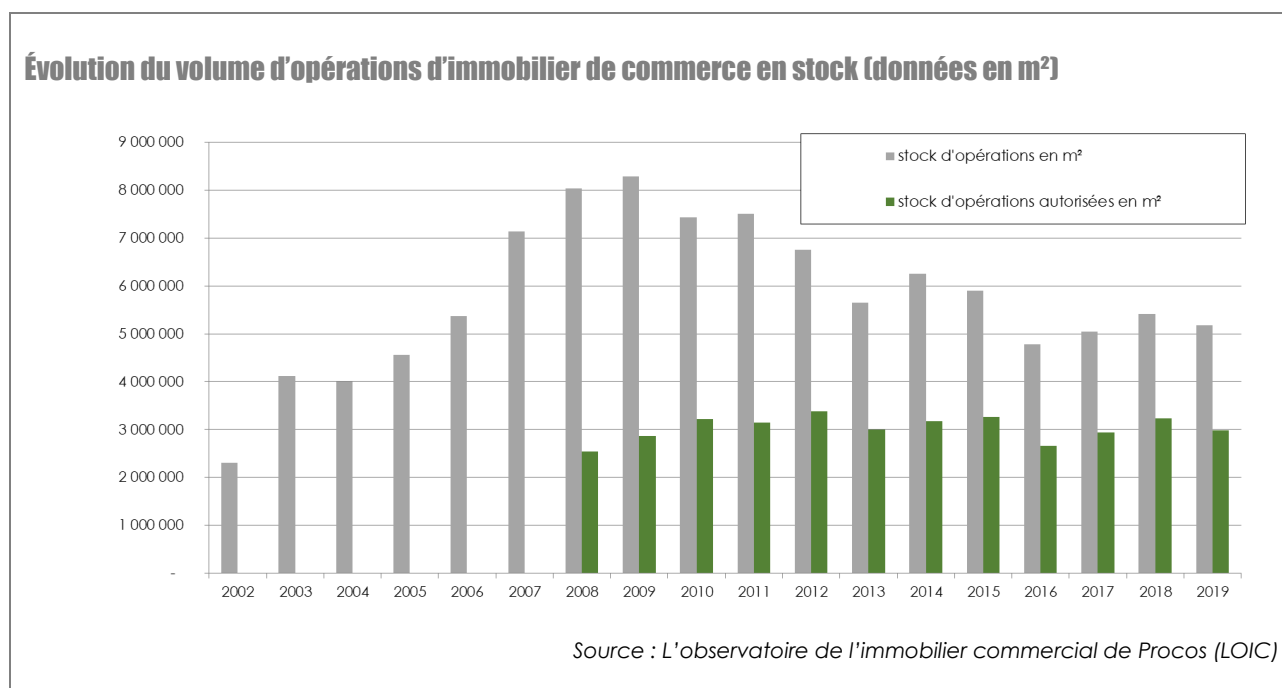
La répartition territoriale des autorisations de CDAC 2018 met en avant une concentration de ces autorisations autour des grandes métropoles, c'est-à-dire sur des territoires où la densité

commerciale est souvent inférieure à la moyenne française. Le Nord, la Gironde, le Pas-de-Calais, le Rhône et le Var sont les départements ayant accordé le plus grand nombre de mètres carrés. A l'inverse, les départements de l'Yonne, du Jura, de la Moselle et de la Manche sont ceux ayant le moins autorisé de surface.

## Un stock de projets stable du fait notamment des reports

Le marché de l'immobilier commercial se stabilise après avoir subi un sévère repli de 2009 à 2015, au vu de l'évolution du stock de surfaces commerciales projetées à 5 ans par les promoteurs. Ce stock se maintient depuis plusieurs années autour de 5 millions de m<sup>2</sup> dont 3 millions autorisés.

Le stock de projets est stable alors que les autorisations en CDAC reculent. Ce phénomène s'explique par le nombre croissant d'abandons ou de reports de projets commerciaux avant même le dépôt des autorisations, faute de compromis politique et d'intérêt des enseignes. Ce phénomène est observé via L'Observatoire de l'Immobilier de Commerce Procos : LOIC.



Plusieurs logiques sont à l'œuvre :

- **La modernisation de l'immobilier commercial existant** poursuit son cours. Les foncières adossées à des groupes de distribution alimentaire (Carmila, Mercialys, Immochan, ...) possèdent des stocks de projets importants et notamment des projets de restructurations-extensions pour financer la rénovation de leurs ensembles commerciaux.
- **La conquête des retail parks**, notamment dans les petites agglomérations. Cette forme d'immobilier commercial est apparue en France au début des années 2000 et représente aujourd'hui un stock de surface commerciale de 1,5 million de m<sup>2</sup> soit 30 % des surfaces projetées par les promoteurs sur les cinq prochaines années.

- **L'avènement des projets mixtes**, c'est-à-dire les projets qui mêlent habitat, commerces et bureaux, est à l'œuvre et notamment dans les grandes métropoles. Nous avons recensé cette année plus de 239.000 m<sup>2</sup> commerciaux à venir sous cette forme, et cela ne concerne que les projets de grande ampleur. Altarea-Cogedim ou Bouygues Immobilier sont les acteurs principaux de ce type de projet. La transformation d'Immochan en Ceetrus, c'est-à-dire d'une foncière commerce en foncière globale répond également à cette logique.

### Les opérations emblématiques de plus de 15.000 m<sup>2</sup> livrées au cours de 2018

Ville	Nom de l'opération	Surface de vente	Opérateur
Evreux	Extension Carrefour Evreux	26.213 m <sup>2</sup>	Carmila
Orléans	Cap Saran	21.601 m <sup>2</sup>	Carmila
Farébersviller	B'EST	28.600 m <sup>2</sup>	CODIC
Villefontaine	The Village	21.000 m <sup>2</sup>	Compagnie de Phalsbourg
Marseille	Le Prado	18.000 m <sup>2</sup>	Klépierre
Ajaccio	Leclerc Baleone	20.691 m <sup>2</sup>	François Padrona
Cergy Pontoise	Aren'Park	17.349 m <sup>2</sup>	Duval

Source : L'observatoire de l'immobilier commercial de Procos (LOIC)

### La périphérie toujours plébiscitée mais les programmes de centre-ville progressent

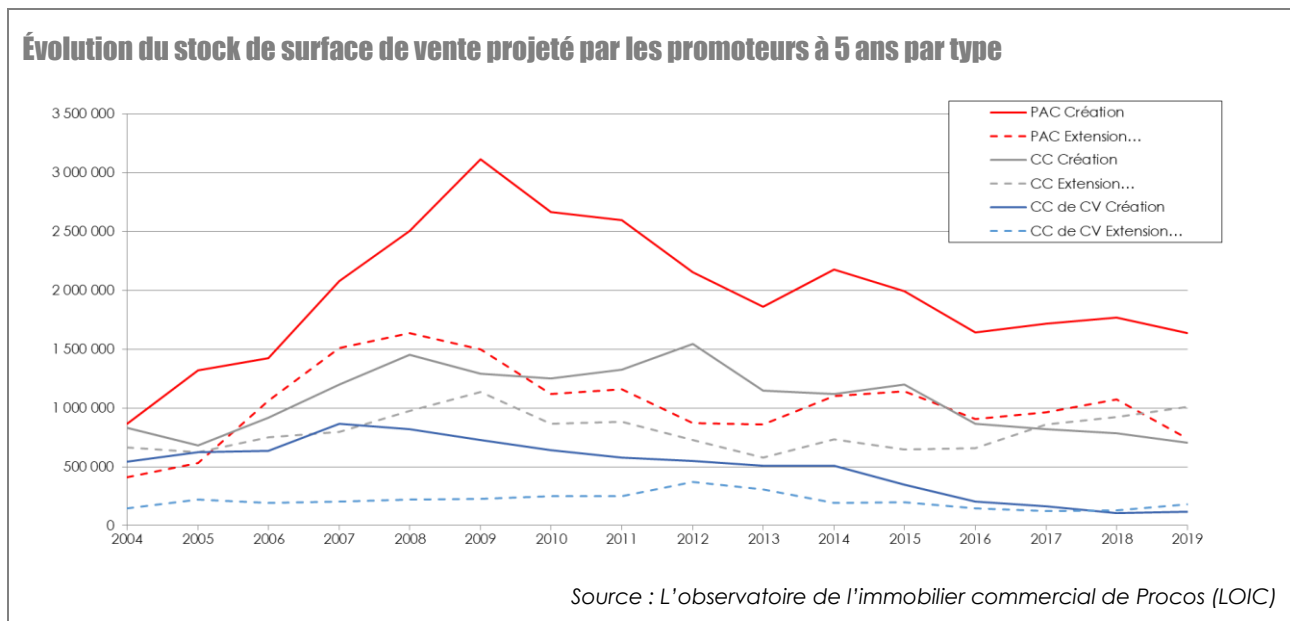
60 % des surfaces projetées correspondent à des créations et 40 % à des extensions. Ce ratio se stabilise en 2018 après une forte progression des extensions ces dernières années. Les projets de création de centres commerciaux ex nihilo continuent de chuter alors que les extensions, elles, progressent.

La périphérie reste toujours plébiscitée. Elle attire environ 85 % des surfaces en projet, soit 4,4 millions de m<sup>2</sup>. Les opérations de parcs d'activités commerciales dominent (2.379.000 m<sup>2</sup>), suivies de celles de centres commerciaux (1.717.000 m<sup>2</sup>). Les projets de centres commerciaux de centre-ville progressent mais demeurent toujours en retrait et ne représentent que 5,8 % des surfaces en projet, soit 298.000 m<sup>2</sup>.

### Echéance des projets

43 % des projets sont annoncés à court terme, pour 2019 et 2020.

La part des projets à échéance indéterminée baisse légèrement et ne représente plus que 15 % du stock.



### Exemples de projets d'immobilier de commerce de plus de 15.000 m<sup>2</sup> projetés en 2019

Ville	Nom de l'opération	Surface de vente prév.	Opérateur	Echéance
<b>Centres commerciaux de périphérie</b>				
Claye-Souilly	Shopping Promenade	30.000 m <sup>2</sup>	Frey	2019
Buchelay	Open Sky	28.892 m <sup>2</sup>	Cie de Phalsbourg	2019
Brie-Comte-Robert	L'Eden (2)	22.000 m <sup>2</sup>	Apsys	2019
Saint-Etienne	Steel	52.500 m <sup>2</sup>	Apsys	2019
<b>Centres commerciaux de périphérie</b>				
Nice	Cap 3000	38.000 m <sup>2</sup>	Altarea-Cogedim	2019
Marseille	Géant Barnéoud	14.000 m <sup>2</sup>	Mercialys	2020
Plaisir	Open Sky	17.577 m <sup>2</sup>	Cie de Phalsbourg	2019
Bordeaux	Ginko	18.980 m <sup>2</sup>	Bouygues Immobilier	2019
Grenoble	Neyrpic	46.000 m <sup>2</sup>	Apsys	2019
Lille	Lillenum	22.700 m <sup>2</sup>	Vicity	2019
<b>Centres commerciaux de centre-ville</b>				
Paris	Italik	3.403 m <sup>2</sup>	Hammerson	2019
Paris	My Cardinet	10.708 m <sup>2</sup>	CFA	2019

Source : L'observatoire de l'immobilier commercial de Procos (LOIC)

Enfin, parmi les 553 opérations en projets, 317 ont déjà obtenu leur autorisation. Elles représentent un volume de 2.980.723 m<sup>2</sup> de surface de vente (contre 3.236.000 m<sup>2</sup> en 2018).

### Évolution du stock de projets d'immobilier de commerce

	Au 1 <sup>er</sup> janvier 2018	Au 1 <sup>er</sup> janvier 2019
<b>Projets</b>		

En nombre	518	553
En surface	5.409.025	5.170.985
<b>Nature des opérations (% de surfaces)</b>		
Création	58,5 %	60,1 %
Transfert extension	41,5 %	39,9 %
<b>Type d'opération (% de surfaces)</b>		
PAC	53 %	46 %
Centre commercial	32 %	33 %
Centre commercial de centre-ville	4 %	6 %
Magasins d'usines	3 %	3 %
Centre-ville	7 %	7 %
Autres	1 %	1 %
Projets mixtes	1 %	5 %
<b>Date d'ouverture prévisionnelle (% des surfaces)</b>		
N	22 %	19,5 %
N+1	24 %	23,5 %
N+2	20 %	19,5 %
N+3	6 %	11,5 %
Plus de N+3	10 %	11 %
Indéterminé	18 %	15 %
<b>Projets autorisés en CDAC</b>		
En nombre	312	317
En surface	3.236.000 m <sup>2</sup>	2.981.000 m <sup>2</sup>

Source : Procos-LOIC 2018 et 2019

## Conclusion

Les autorisations de création de surface commerciale se situent à un niveau historiquement bas et sont relativement stables depuis 2015.

L'intérêt des opérateurs se confirme pour les opérations moins risquées : création, extension de PAC ou retail park et extension de centres commerciaux de périphérie ayant fait leurs preuves dans le temps.

Les projets mixtes et projets de centre-ville enregistrent un regain d'intérêt mais à des niveaux qui demeurent faibles.

La mise en place de la loi Elan en 2019 devrait avoir un effet sur le nombre et le volume de surface autorisée en CDAC. Elle devrait également avoir un effet sur la répartition spatiale des CDAC en centre-ville et périphérie.



## **Note Méthodologique**

### **Le bilan des autorisations de surfaces commerciales**

Le bilan des autorisations de construction de surfaces de plancher commercial, délivrées à travers les permis de construire, a été réalisé à partir des données de la base Sitadel2, du ministère de l'Ecologie, du développement durable et de l'énergie. Les données de la base Sitadel2 ne distinguent pas les surfaces du commerce de gros des surfaces du commerce de détail.

### **Le bilan des autorisations d'exploitation de surfaces commerciales (CDAC)**

Le bilan des autorisations d'exploitation de surfaces commerciales délivrées par les commissions départementales d'aménagement commercial – CDAC – et la commission nationale d'aménagement commercial (CNAC) a été réalisé à partir de données préfectorales, recueillies par Kyris. Une partie de la création des surfaces commerciales ne peut être observée par les CDAC : les projets alimentaires de moins de 1.000 m<sup>2</sup> de surface de vente et les projets de création de commerces de moins de 300 m<sup>2</sup>.

### **Le bilan des projets d'opérations d'immobilier de commerce**

Le bilan des projets d'opérations d'immobilier de commerce a été réalisé à partir des données de l'Observatoire de l'immobilier commercial (LOIC) de Procos.

Cet observatoire recense chaque année auprès d'un panel de 60 promoteurs tous les projets d'opérations commerciales autorisés ou non, comprenant une programmation commerciale supérieure ou égale à 3.000 m<sup>2</sup> pour les opérations de création et supérieure ou égale à 1.500 m<sup>2</sup>, pour les extensions de sites existants.

# Les principaux dossiers pour le commerce

Bien entendu, les dossiers sont très nombreux et de nouveaux ne manqueront pas d'apparaître dans les prochaines semaines. Retenons-en les trois prioritaires.

## 1 - Dossier n° 1, une priorité absolue : la réforme de la fiscalité du commerce

C'est le dossier « Priorité n°1 » pour le modèle économique et social du retail de demain. L'équité entre les canaux de vente doit être assurée et la fiscalité ne doit pas prendre son assiette principale sur le foncier, le local ou le magasin.

**La taxe « Gafa » dont on parle beaucoup, ne résout en rien ce dossier vital pour le coût d'exploitation des magasins donc leur présence dans les différents territoires.**

On ne peut pas continuer à avantager la vente via le canal internet. Il faut rééquilibrer pour une concurrence équitable.

C'est la seule vraie approche pour mettre en place un modèle de retail omnicanal pérenne. C'est la seule approche pour assurer une concurrence équitable entre les acteurs.

**Procos demande à ce sujet, qu'une discussion sérieuse s'engage dès à présent sur la base du rapport de l'Inspection Générale des Finances.**

Cette discussion doit intervenir avant la future réforme de la fiscalité locale (projet de loi 1 S 2019).

Par ailleurs, il faut s'assurer qu'aucune augmentation de pression fiscale sur le commerce ne résulte des débats à venir (grand débat national...). De nouvelles taxes apparaissent déjà telles que la taxe sur les parkings en Ile-de-France.

Rappelons : qui paie lorsque des nouvelles taxes apparaissent, le propriétaire des locaux ? Pas du tout ! Le commerçant exploitant qui se voit refacturer toute nouvelle taxe dans le cadre de son bail !

**L'échange doit être transparent entre l'Etat, les représentants du commerce et les collectivités territoriales pour une prise en compte du modèle économique retail, bien entendu, mais également des recettes des collectivités territoriales...** Sans cette intégration globale du sujet dès l'origine des discussions, le débat ne pourra qu'aboutir de nouveau à une opposition des élus locaux par peur de perte de recettes et à une stigmatisation du commerce qui voudrait échapper à l'impôt. Mais, ce n'est pas le sujet, il en va de la survie d'un modèle qui associe magasins (et donc présence sur les territoires) et vente par internet.

Rappelons ici que 890 000 entreprises du commerce contribuent à 37,1 milliards d'euros : taxe foncière, taxe d'enlèvement des ordures ménagères (Teom), contribution foncière des entreprises (CFE), taxe locale de publicité, Tascom...

La taxe GAFA appliquée en France à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019 ne porte que sur les revenus et les recettes publicitaires.

De quel montant parle-t-on ? 500 millions d'euros. Les Gafa seraient trop contents que la mise à plat s'arrête là ! Un acteur tel qu'Amazon, en tant que plateforme de vente, n'est pas concerné par cette taxe.

## **2 - S'attaquer à la modernisation du commerce de périphérie**

Le commerce de périphérie est également fragilisé et doit s'adapter.

Il faut réfléchir à la modernisation de ces zones et à leur adaptation au commerce de demain :

- Créer des outils adaptés,
- Mobiliser les acteurs publics et privés,
- Développer des tests pour faire émerger de nouvelles pratiques.

Après les centres-villes, c'est un dossier majeur auquel il va falloir se consacrer sérieusement.

## **3 - Réinventer le retail : vers une « Charte des relations bailleurs-preneurs en centre commercial »**

Le retail doit se réinventer. De simples adaptations ne suffisent plus.

En premier lieu, il faut se préoccuper du magasin et du modèle économique retail, c'est le rôle des commerçants et des enseignes. La plupart de ceux y travaillent.

Mais, il faut également réinventer les lieux de commerce et la relation entre les acteurs.

- Procos a déjà alerté, il y a quelques mois, sur la lenteur de ces adaptations dans les centres commerciaux.
- Pourtant, ces acteurs qui sont dans le même « bateau », se heurtent aux mêmes évolutions. Les retailers les subissent en premier lieu mais l'immobilier commercial est déjà concerné.
- Cette inertie n'est plus d'actualité ; la mise en œuvre d'une organisation pérenne de l'écosystème du commerce devrait être un objectif partagé.
- Il faut travailler sur de nouvelles répartitions de la valeur adaptées aux nouveaux contextes. Le poids de l'immobilier doit décroître alors qu'actuellement, il continue de croître. Laisser les choses perdurer ainsi n'aboutira sur aucune issue.

C'est pourquoi Procos réfléchit à une « **Charte des relations bailleurs/preneurs pour le centre commercial de demain** » et proposera aux bailleurs un document de travail dans les tous prochains mois.