

LE LEXIQUE DE L'IMMOBILIER

D'ENTREPRISE

Pour comprendre le langage un peu technique utilisé en immobilier d'entreprise, nous vous proposons ce petit lexique.

Acte Authentique

Acte rédigé par un officier public (un notaire par exemple) qui garantit la régularité et la véracité de l'engagement. Il s'oppose à l'acte sous seing privé qui est établi entre les parties elles-mêmes.

Acte sous seing privé :

Acte passé entre deux contractants sans l'intervention d'un notaire. Un contrat de location, une promesse de vente ou un contrat de réservation peuvent être établis sous seing privé.

Assurance Dommage-ouvrage :

Régime d'assurance obligatoire souscrite avant l'ouverture du chantier par toute personne agissant en qualité de propriétaire, de vendeur ou de mandataire du propriétaire de l'ouvrage et qui garantit la réparation des dommages relevant de la responsabilité décennale des constructeurs. L'intérêt de cette assurance est qu'elle garantit la réparation des désordres avant toute recherche de responsabilité. L'assurance dommage-ouvrage prend effet un an après la réception de l'ouvrage et s'achève en même temps que la garantie décennale.

Atelier relais :

Le but d'un atelier-relais est de renforcer les chances de succès et de développement d'une collectivité locale au titre de l'accueil d'entreprises en élargissant les possibilités de l'offre locale : terrains nus, terrains équipés, bâtiments anciens vacants, atelier-relais.... La définition du projet atelier-relais doit s'attacher à mettre en adéquation trois paramètres différents :

- Les caractéristiques du bâtiment (l'offre immobilière en surface, en volume, les choix techniques de construction qui conditionnent largement la flexibilité ou la rigidité ultérieure des aménagements, le niveau des prestations réalisées en solution de base....)
- Le coût de sortie de l'opération et sa valeur marchande qui situeront le projet



d'atelier-relais au sein de l'offre concurrentielle (coût de location annuelle, valeur de revente....)

- La politique de promotion ou de commercialisation du produit "atelier-relais"

L'entrée dans les lieux se fait sous bénéfice de la conclusion d'une convention d'occupation précaire par référence de l'Article 3.2 du décret du 30 septembre 1953 (baux commerciaux) avec engagement d'achat par la société au terme de la convention soit directement, soit par une société civile immobilière, soit par une société de crédit bail. Aucun service autre que l'offre immobilière n'est assurée.

Avant contrat :

Acte signé entre deux ou plusieurs personnes avant la signature du contrat définitif. Il peut être signé soit sous seing privé, soit devant notaire. En matière de vente immobilière il peut prendre la forme soit d'une promesse unilatérale de vente, soit d'un compromis de vente (également appelé promesse synallagmatique de vente). En revanche, lorsqu'il s'agit d'une vente d'immeuble à construire (vente à terme ou vente sur plan), on parle de contrat préliminaire ou de contrat de réservation.

Bail commercial :

Le bail commercial est un contrat par lequel l'une des parties, le propriétaire d'un immeuble (le bailleur), s'engage à assurer à l'autre, le propriétaire du fonds (le locataire ou le preneur), la jouissance des lieux aux fins d'exercice d'une activité commerciale, industrielle ou tertiaire moyennant un loyer. Le bail est conclu pour une durée minimale de 9 ans. Toutefois le locataire peut résilier le bail à l'issue de chaque période triennale ou à tout moment en cas de retraite ou d'invalidité. Le locataire qui veut obtenir le renouvellement de son bail doit en faire la demande soit dans les six mois qui précèdent l'expiration du bail, soit, le cas échéant, à tout moment au cours de sa reconduction. Le décret du 30 septembre 1953 régissant le bail commercial ne prévoit pas de forme particulière pour la rédaction du contrat. Cependant, il est fortement recommandé d'établir un acte écrit qui facilitera la preuve du contenu du contrat. Cet écrit peut revêtir deux formes : soit un acte sous seing privé, c'est à dire un contrat rédigé sous une forme libre entre les deux parties, soit un acte authentique, c'est à dire un contrat établi devant notaire.

Baux dérogatoires :

Il existe parallèlement au bail commercial, des baux dérogatoires pour les implantations temporaires ou provisoires. Ils présentent l'avantage d'être adaptables or l'inconvénient réside dans la précarité et la fragilité du statut pour le locataire. Ils sont de 2 types :

- **Le bail de courte durée** est limité à deux ans à compter de l'entrée du locataire dans les lieux. Le locataire ne bénéficie pas du renouvellement du bail. Ce bail doit être écrit et précisé expressément qu'il se place hors du champ d'application du



régime des baux commerciaux.

- **La convention d'occupation précaire** correspond à une situation de fait dans lequel le bailleur met son local à la disposition du locataire à titre onéreux mais de manière précaire. Le terme prévu est en général un évènement qui peut intervenir à tout moment. Sa durée peut être supérieure à deux ans sans qu'elle se transforme pour autant en bail commercial.

Baux professionnels :

Les baux professionnels concernent les entreprises qui exercent une activité non commerciale (professions libérales ou assimilées) ou artisanales. Le bail est conclu pour une durée de six ans. Lorsque la durée du bail excède douze ans, il doit être établi par un notaire. Le bail peut être reconduit tacitement pour une durée de six ans. Précision : les parties aux contrats peuvent depuis peu conclure également un bail commercial.

Bail à construction :

Bail de longue durée (18 à 99 ans) qui engage un locataire à édifier des constructions sur un terrain appartenant au propriétaire moyennant le versement d'un loyer. Le preneur s'oblige à les conserver en bon état d'entretien pendant la durée du bail ; sauf stipulations contraires, le bailleur en devient propriétaire en fin de bail.

BBC (Bâtiment Basse Consommation) :

Le niveau de performance exigé par le label BBC (Bâtiment basse consommation énergétique) fixe comme objectif une consommation maximale pour les constructions résidentielles neuves à 50 kwh/m²/an, pour le chauffage, le rafraîchissement, la ventilation, l'eau chaude sanitaire, les auxiliaires de chauffage et l'éclairage, calculé selon la méthode de la RT 2005. Cette valeur limite de consommation d'énergie est pondérée par un coefficient en fonction de la zone climatique et de l'altitude du site. C'est trois fois moins que la réglementation actuelle. Pour les constructions neuves en tertiaire, la consommation conventionnelle d'énergie primaire du bâtiment doit être inférieure ou égale à 50 % de la consommation conventionnelle de référence définie dans la RT 2005 : C < 50 % Cref. Pour tous les projets une vérification in situ est obligatoirement effectuée.

Blanc / Gris :

"En blanc" : construction lancée sans vente ou location préalable à un utilisateur. "En gris" : projet dont le chantier ne sera lancé qu'après location ou vente de tout ou partie à un utilisateur.

Caution :

Personne qui s'engage à garantir l'exécution d'un contrat pour l'une des parties au profit de l'autre. Lorsque la caution accepte d'exécuter elle-même, en cas de défaillance du



débiteur principal, elle est appelée caution personnelle.

Cession de bail :

Contrat par lequel le locataire transmet à une autre personne (le cessionnaire) les droits et obligations qu'il détient de son contrat. Autrement dit, la cession de bail correspond au remplacement du locataire par un autre. En matière de baux commerciaux, le locataire (le cédant) ne peut céder son bail sans l'autorisation express du propriétaire et généralement en restant garant solidaire des obligations du bail jusqu'au terme du bail. Il peut s'accompagner du versement d'une somme au cédant : "le Droit au Bail".

CFE ou contribution Foncière des Entreprises :

Cette cotisation est l'une des deux taxes qui composent la Contribution Economique Territoriale. Elle est égale au produit de la base d'imposition et du taux d'imposition décidé par chaque commune et touche, en principe, toutes les personnes physiques et les sociétés qui exercent une activité professionnelle non salariée au 1er janvier. L'entreprise est redevable de la CFE dans chaque commune où elle dispose de locaux et de terrains.

Clé-en-main locatif :

Construction d'un immeuble pour les besoins propres d'un utilisateur ayant signé préalablement un bail dit "sécurisé", généralement de 9 ans fermes. Ultérieurement le promoteur de l'immeuble soit le vendra à un investisseur, soit le gardera en patrimoine.

Commercialité :

La commercialité a été définie comme "l'aptitude d'un secteur (urbain) de générer du chiffre d'affaires pour le commerçant considéré". Les principaux facteurs de commercialité peuvent être selon les cas : le flux de passants, l'ensoleillement, l'angle de rue, la facilité d'accès, la desserte du site par les transports en commun, les facilités de stationnement, l'environnement commercial et la proximité de grandes enseignes, l'urbanisme et la voirie (axes de circulation automobile, voie piétonne). Ces facteurs de commercialité peuvent évoluer dans le temps et donner lieu à une remise en cause du montant du loyer.

Compte propre :

Opération réalisée pour les besoins propres d'un utilisateur qui en est propriétaire.

Déclaration d'Intention d'Aliéner ou D.I.A :

Formalité imposée à tout propriétaire qui souhaite vendre un bien immobilier dans les périmètres où existe un droit de préemption. La déclaration est un acte juridique par lequel le propriétaire notifie au bénéficiaire du droit de préemption (généralement une collectivité publique) son intention de vendre son bien et les conditions de la vente. C'est



le notaire qui se charge d'établir la DIA, généralement après la signature de la promesse de vente.

Demande :

Recherche de locaux exprimée. L'analyse porte sur le seul flux des demandes nouvelles exprimées.

Dépôt de garantie :

Somme d'argent confiée en garantie de l'exécution d'un contrat. Dans le cas d'un contrat de location, elle est remise au bailleur par le locataire lors de son entrée dans les lieux et lui est restituée, en principe, au terme du contrat à condition qu'il ait bien payé ses loyers et charges et correctement entretenu le bien.

Déspécialisation :

Consiste, en matière de bail commercial, à ajouter à l'activité autorisée dans le contrat une ou plusieurs autres activités. On parle de déspécialisation plénière quand toute activité, sans restriction, est autorisée. Elle fait l'objet d'une procédure spéciale et doit notamment être autorisée par le propriétaire.

Dossier Technique Amiante (DTA) :

Etabli en complément du diagnostic amiante, le DTA a pour finalité de rassembler l'ensemble des informations et documents techniques sur la présence d'amiante afin d'assurer l'information des personnes amenées à travailler dans le bâtiment, des acheteurs et des locataires. L'obligation de réaliser le repérage étendu et de constituer le DTA s'impose à tous les immeubles bâtis dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997 qu'ils appartiennent à des personnes privées ou publiques, à l'exception des maisons individuelles et des parties privatives d'immeubles collectifs. Le dossier technique "amiante" comporte :

- La localisation précise des matériaux et produits contenant de l'amiante et, le cas échéant, leur signalisation
- L'enregistrement de l'état de conservation de ces matériaux et des produits
- L'enregistrement des travaux de retrait ou de confinement de ces matériaux et produits
- L'enregistrement des mesures conservatoires mises en œuvre
- Les consignes générales de sécurité à l'égard de ces matériaux et produits et des procédures d'intervention, procédures de gestion et d'élimination des déchets
- Une fiche récapitulative

Droit au bail :



Somme qu'un locataire est susceptible de retirer de la cession de son bail à son successeur. Le droit au bail est la contrepartie économique des avantages que constitue la reprise du bail existant, lequel comporte des clauses plus ou moins avantageuses et l'existence d'un loyer qui peut apparaître sensiblement différent des prix pratiqués sur le marché. En matière de commerce, l'emplacement revêt un intérêt particulier car il a une conséquence directe sur l'activité. L'évaluation d'un droit au bail consiste donc à apprécier la valeur de l'ensemble des différentes avantages dont va bénéficier un locataire pendant la durée restant à courir du bail. La valeur du droit au bail est généralement inversement proportionnelle au montant du loyer versé. Elle croît avec la durée prise en considération et les degrés de protection ou les avantages dont bénéficie le locataire en vertu du bail.

Droit de bail :

Droit d'enregistrement exigible annuellement sur les baux dont le loyer est supérieur à 1830 € par an. Egal à 2,5 % du loyer hors charges, il est dû aux impôts par le bailleur qui le répercute sur le locataire.

Droit de visite :

Droit accordé au bailleur, malgré son obligation générale de ne pas troubler la jouissance du locataire, de faire visiter le local loué en vue de la vente ou de la location. Généralement, cette faculté ne peut s'exercer ni les jours fériés ni plus de deux heures les jours ouvrables.

Droit de préemption du locataire :

Droit d'achat prioritaire dont bénéficie le locataire d'un logement loué vide et soumis à la loi du 6 juillet 1989, en cas de congé pour vendre le logement délivré par le propriétaire en fin de bail.

Enregistrement :

Formalité fiscale, obligatoire ou volontaire, consistant en la transcription d'un acte sur un registre donnant lieu au versement de droits d'enregistrement. Ainsi, une promesse unilatérale de vente établie sans l'intervention d'un notaire doit être enregistrée, pour être valable, dans les dix jours de sa signature.

Etablissements destinés à Recevoir du Public (ERP) :

Les établissements destinés à Recevoir du Public (ERP) sont des bâtiments, locaux ou enceintes, dans lesquels des personnes (autres que le personnel de l'entreprise) sont admises :

- soit librement,
- soit moyennant une rétribution ou une participation quelconque,



- ou dans lesquels sont tenues des réunions ouvertes à tout venant ou sur invitation, payantes ou non.

La clientèle est donc considérée comme du public. Les établissements destinés à Recevoir du Public (ERP) sont classés par types, en fonction de la nature de leur activité (exemples : L : salles d'auditions, de conférences, de réunions, de spectacles, ou à usage multiple ; M : Magasins de vente, centres commerciaux ; N : Restaurants et débits de boissons ; O : Hôtels et pensions de famille ;.....) et par catégories (au nombre de 5), en fonction de l'importance du public reçu. Les EPR de la 5ème catégorie obéissent à des règles allégées en matière d'obligation sécuritaires.

Etat des lieux :

Acte par lequel, deux parties, propriétaire et locataire, reconnaissent dans le détail, la nature et la qualité des locaux loués ainsi que le nombre et l'état des objets constituants. Il peut être réalisé de manière amiable et contradictoire entre les parties, ou avec le concours d'un huissier de justice.

Externalisation :

Vente d'un actif immobilier propriété d'un utilisateur, à un investisseur.

Fonds de commerce :

Ensemble des éléments mobiliers corporels (matériel, outillage, marchandises) et incorporels (droit au bail, nom, enseigne) qu'un commerçant regroupe dans l'objectif de se constituer une clientèle.

HQE (Haute Qualité Environnementale) :

Démarche volontaire de gestion de la qualité environnementale des opérations de construction ou de réhabilitation de bâtiments. Cette démarche est à l'initiative des professionnels de l'immobilier et de la construction et fait l'objet d'une procédure de certification établie par l'AFNOR (Association Française de Normalisation).

Hypothèque :

Sûreté réelle qui permet à un créancier appelé "hypothécaire" de faire saisir un bien afin qu'il soit procédé à une vente en justice pour être payé sur le prix. Une hypothèque peut être conventionnelle, légale ou judiciaire. Dans tous les cas, elle confère à son titulaire un droit de préférence : en cas de vente suite à une saisie immobilière, le créancier sera payé, en priorité, sur le prix de vente ; et un droit de suite : il pourra faire saisir le bien même s'il a été revendu depuis à un tiers. L'hypothèque conventionnelle fait obligatoirement l'objet d'un acte authentique devant notaire et d'une inscription à la



conservation des hypothèques du lieu où se situe l'immeuble.

Impôts fonciers :

Impôts payés dû par tout propriétaire d'un immeuble au 1er janvier de l'année. Appelés également taxe foncière. En immobilier d'entreprise, il est courant que ces impôts soient remboursés au bailleur par son locataire.

Indemnité d'éviction :

Somme d'argent versée au locataire d'un bail commercial destiné à compenser le non renouvellement de son contrat. Le montant de cette indemnité doit être égal au préjudice causé au locataire par le refus de renouvellement de son bail. Elle comprend notamment : la valeur marchande du fonds de commerce ; les frais de déménagement et de réinstallation ; les frais et droits de mutation.

Indice du coût de la construction (ICC) :

Indice qui mesure chaque trimestre l'évolution des prix de construction des bâtiments neufs à usage principal d'habitation. Il s'agit du prix TVA incluse, payé par les maîtres d'ouvrages aux entreprises de construction. Il exclut les prix et coûts liés au terrain (viabilisation, fondations spéciales, etc.), ainsi que les honoraires, les frais de promotion et les frais financiers. L'indice du coût de la construction est un indice applicable notamment pour calculer le montant du loyer lors de la révision ou du renouvellement des baux commerciaux.

Indice des loyers commerciaux (ILC) :

Pour pallier la forte augmentation de l'indice du coût de la construction, la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 a instauré un autre indice pour la révision et le renouvellement des baux commerciaux : l'indice des loyers commerciaux. Il est composé de trois indices : l'indice des prix à la consommation (IPC pour 50 %), l'indice du coût de la construction (ICC pour 25 %) et l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail en valeur (ICAV pour 25 %). L'ILC est applicable uniquement si :

- le locataire exerce une des activités mentionnées par le décret n° 2008-1139 du 4 novembre 2008.
- et les parties (propriétaire et locataire) choisissent d'un commun accord de s'y référer.

Immeuble (état) :

- Neuf : immeuble construit depuis moins de 5 ans.
- Restructuré : immeuble ayant fait l'objet, depuis moins de 5 ans, de transformations affectant sa structure et soumises à permis de construire.



- Récent : immeuble de moins de 10 ans.
- Rénové : immeuble ayant fait l'objet de travaux de rénovation, depuis moins de 5 ans, sans entrer dans le champ du permis de construire.
- Moderne : immeuble performant de plus de 10 ans.
- Ancien : immeuble peu performant de plus de 10 ans.

Loyer :

- Facial : loyer par mètre carré et par an, inscrit au bail, exprimé hors taxes et hors charges. Ne tient pas compte des locaux annexes, loyer progressif, la valeur retenue est la moyenne des valeurs des trois premières années ou de la durée ferme du bail.
- Facial moyen : moyenne pondérée par la surface des loyers faciaux. Pour les loyers trimestriels, une moyenne mobile pourra être utilisée pour présenter des évolutions lissées.
- Economique : loyer par mètre carré et par an, exprimé hors taxes et hors charges et corrigé des avantages consentis par le propriétaire (franchise de loyer, réalisation de travaux...)
- "Prime" : loyer facial le plus élevé, hors transaction de convenance, pour un produit : - de taille standard par rapport à la demande dans le secteur de marché, - d'excellente qualité et offrant les meilleures prestations, - dans la meilleure localisation pour un marché donné.

Mandat :

Acte par lequel une personne (le mandant) donne à une autre (le mandataire) le pouvoir d'accomplir en son nom et pour son compte un ou plusieurs actes juridiques tels que la vente, la location, l'achat..... Il est fait obligation pour les agents immobiliers de détenir un mandat pour proposer un bien à la vente ou à la location.

Offre à un an :

Ensemble des locaux disponibles à moins d'un an, incluant l'offre neuve non pré commercialisée et l'offre de seconde main libérée de manière certaine (baux résiliés).

Offre immédiate :

Ensemble des locaux vacants immédiatement disponibles.

Pacte de préférence :

Convention par laquelle le propriétaire d'un bien immobilier s'engage, pour le cas où il vendrait la chose à un tiers, à donner la préférence de cette vente au bénéficiaire. Ce type de convention est souvent présent dans les contrats de baux commerciaux. En effet, dès lors que le locataire désire vendre son fonds de commerce à un tiers, il doit en proposer



la priorité à son propriétaire.

Pas de porte ou droit d'entrée :

C'est une somme d'argent que paie le locataire à son propriétaire, au début de son bail et en une seule fois. Le pas de porte est fréquemment considéré comme un supplément de loyer : le propriétaire souhaite se prémunir contre les hausses de loyer qui ne suivent pas la hausse de la valeur locative réelle des locaux. Il s'agit en fait d'un "droit d'entrée". Deux autres hypothèses ; le pas de porte peut également être considéré :

- soit comme une indemnité correspondant à la "contrepartie pécuniaire" d'éléments de nature diverses, notamment d'avantages commerciaux sans rapport avec le loyer
- soit comme une indemnité correspondant à la contrepartie pécuniaire de la dépréciation de la valeur des locaux : en effet, si le propriétaire souhaite reprendre les locaux, il devra verser au locataire une importante indemnité d'éviction. Le propriétaire et le locataire doivent préciser clairement dans le bail la qualification qu'ils entendent donner au pas de porte. A défaut, les juges recherchent la commune intention des parties. Ils considèrent généralement dans ce cas le pas de porte comme un supplément de loyer.

Portefeuille :

Ensemble constitué d'actifs immobiliers détenus (sur différents sites) par un investisseur en vue d'en tirer un revenu direct ou une plus value.

Pré-commercialisation :

Engagement d'un utilisateur plus de 6 mois avant la disponibilité effective de l'immeuble (livraison).

Pondération de la valeur locative commerciale :

Si l'on considère les différentes parties d'un local commercial, on peut convenir que toutes n'ont pas la même utilité commerciale dans la mesure où elles ne concourent pas à l'activité du magasin avec la même efficacité. C'est pourquoi il convient de pondérer la surface du local en fonction de la contribution de chacune de ses parties. Par exemple un sous sol ou un 1er étage à usage de vente n'ont pas la valeur commerciale d'un rez-de-chaussée et sont pondérés à 30 % (ou application d'un coefficient 0,30) pour un magasin de centre ville tandis que la réserve en sous-sol ou en étage est pondérée à 10 %. Par contre la surface correspondant au triangle isocèle formé par une vitrine d'angle sera surpondérée à 25 % (coefficient 1,25).

Projet :



Intention identifiée de réaliser une opération immobilière pour laquelle aucune demande d'autorisation n'a été déposée.

Rénové :

Immeuble ou locaux ayant fait l'objet de travaux de rénovation sans entrer dans le champ du permis de construire.

Résiliation de bail :

Rupture du contrat de location dès lors que le locataire ne respecte pas ses obligations contractuelles. Rappelons que la loi du 6 juillet 1989 prévoit quatre cas où la résiliation du contrat est de plein droit : défaut de paiement des loyers, des charges, du dépôt de garantie ainsi que le défaut d'assurance des lieux loués.

Révision du loyer :

Procédure qui permet, lorsqu'une clause d'indexation du loyer est prévue au contrat, d'augmenter le loyer, chaque année ou tous les 3 ans, à la date convenue entre les parties ou à défaut à la date anniversaire du contrat. L'augmentation du loyer ne peut excéder la variation de l'indice de référence (ICC ou ILC). Depuis le 1er janvier 1995, l'indexation sur l'ICC s'effectue sur la valeur moyenne de l'indice calculée sur les quatre derniers trimestres et non plus sur la valeur trimestrielle.

Restructuré :

Immeuble ayant fait l'objet de transformations affectant sa structure, soumises à permis de construire. Immeuble fiscalement assujetti à la TVA en cas de vente.

Robinet d'Incendie Armé ou R.I.A :

Ils font partie des moyens de secours de première intervention au même titre que les extincteurs. Ceux-ci s'avèrent par ailleurs plus efficaces et plus puissants. Ils sont placés stratégiquement, à proximité des endroits sensibles et de façon à ce que n'importe quelle surface des locaux puisse être atteinte par un moins un jet de RIA. Ils existent en différents diamètres et sont de longueurs différentes en fonction des risques d'incendie. Les RIA sont alimentés en eau par le réseau de la ville. Ce réseau est sous pression constante et ne doit pas descendre en dessous de 8 bars.

Seconde main :

Locaux ayant déjà été occupés par un utilisateur, ou livrés et jamais occupés depuis plus de cinq ans. On distingue les locaux :

- Rénovés : locaux ayant fait l'objet de travaux de rénovation



- Très bon état : locaux performants, de qualité
- Etat d'usage : locaux peu performants, louables en l'état
- A rénover : locaux peu performants et nécessitant des travaux de rénovation.

Sprinkler :

Le réseau sprinkler est une installation fixe d'extinction automatique à eau. Une installation sprinkler a pour objectifs : de surveiller en permanence un risque, de déclencher une alarme en cas d'incendie, d'éteindre ou de contenir un début d'incendie. La réglementation prévoit, en plus du compresseur utilisé par l'installation, un compresseur de rechange en cas de défaillance du premier ainsi qu'un compresseur diesel en cas de panne électrique. Il existe deux types de tête sprinkler : têtes sprinkler à plombs et têtes sprinkler à ampoules. Il existe plusieurs types d'installation :

- Protection des locaux à risques courants : une densité d'eau de 2,5 litres/mn/m², une surface impliquée de 150 m²n une surface couverte par tête de 16 m²
- Protection des locaux à risques moyens : une densité d'eau de 5 litres/mn/m², une surface impliquée de 216 m², une surface couverte par tête de 12 m².
- Protection des locaux à risques importants : dépend de la nature et de la hauteur des stockages.

Sous-location :

Contrat de bail par lequel un locataire, prenant position de bailleur, s'oblige à procurer à un sous-locataire la jouissance du bien qu'il loue à son propre bailleur. La sous-location peut être partielle ou totale. Dans les baux d'habitation soumis à la loi du 6 juillet 1989, la sous-location n'est pas autorisée sauf accord du propriétaire.

Surface Hors Œuvre Nette (SHON) :

Somme des surfaces de plancher de chaque niveau d'un bâtiment, calculée à partir du nu extérieur des murs, après déduction des combles et sous-sols non aménageables (hauteur inférieure à 1,80 m, locaux techniques) des toitures-terrasses, balcons, loggias, surfaces non closes situées au rez-de-chaussée et stationnement de véhicules.

Surface Utile Brute ou surface Locative (SUBL) :

Egale à la SHON, diminuée des éléments structuraux (murs extérieurs, poteaux...), des locaux techniques hors ceux des combles et sous-sols et des parties communes non exclusivement réservées à l'usage d'un utilisateur locataire ou copropriétaire.

Système de Sécurité Incendie (S.S.I) :

Désigne l'ensemble des moyens mis en œuvre afin de détecter, d'informer, d'intervenir et au cas échéant d'évacuer un établissement recevant du public (ERP) en cas d'incendie. La



mise en place d'un type de SSI dans un établissement est déterminée par la Commission de Sécurité ou par le Règlement de Sécurité de l'établissement. Ils sont classés en cinq catégories (A, B, C, D et E) suivant le degré de risque d'incendie propre à l'établissement. La catégorie A est la plus complète et la catégorie E la plus rudimentaire. Suivant sa catégorie, un SSI doit pouvoir gérer l'extinction automatique, le désenfumage, l'arrêt éventuel d'installations techniques et/ou électriques, le déclenchement de portes coupe feu et l'évacuation des personnes.

Taux de rendement initial :

Rapport entre le loyer net (hors taxes, hors charges) à la date de la vente et par le prix de vente (tous frais d'achat inclus).

Taux de vacance :

Ratio mesurant le rapport entre l'offre immédiatement disponible et le parc existant.

Taxe foncière :

Taxes qui sont dues par le locataire : taxe ou redevance des ordures ménagères, taxe de balayage, droit de bail.....

Taxe professionnelle :

Ancienne taxe locale due par toutes les personnes physiques ou morales qui exerçaient, à titre habituel, une activité professionnelle non salariée. Elle était calculée sur la base de la valeur locative des immobilisations et d'une fraction du montant des salaires ou des recettes. Depuis le 1er janvier 2010, elle est remplacée par la Contribution Foncière des Entreprises.

Transaction :

Location ou vente d'un bien immobilier, concrétisée par la signature d'un bail ou d'un acte de vente, y compris les clés-en-main. En cas de conditions suspensives, la transaction est prise en compte après la levée de celle-ci.

Valeur locative :

Elle s'analyse comme la contrepartie financière annuelle de l'usage d'un bien immobilier dans le cadre d'un bail. Elle correspond donc au loyer de marché qui doit pouvoir être obtenu d'un bien immobilier aux clauses et conditions usuelles des baux pour une catégorie de biens et dans une région donnée, sans comporter des locaux annexes tels que parkings, archives, restaurant inter-entreprises (RIE). La valeur locative est exprimée :

- hors droit au bail ou hors TVA et hors charges locatives ou de toutes autres natures



refacturées au preneur

- généralement sous la forme du loyer annuel par mètre carré et par an, exprimée hors taxes et hors charges.

La valeur retenue :

- est la valeur faciale inscrite au bail, non corrigée de l'effet, d'avantages éventuellement consentis par le propriétaire
- intègre éventuellement l'incidence de toute somme ou versement en capital, soit au locataire précédent (droit au bail), soit au propriétaire (pas de porte, droit d'entrée, indemnité de changement d'activité, etc...), par l'ajout généralement du dixième de cette somme réglée au loyer annuel.

En cas de loyer progressif, la valeur retenue est la moyenne des valeurs des 3 premières années ou de la durée ferme du bail.

Valeur locative moyenne :

Moyenne pondérée par la surface prise à la location. On distingue les immeubles neufs ou restructurés des immeubles de seconde main sur chacune des zones géographiques étudiées. La moyenne présentée est une moyenne mobile sur trois trimestres, pour présenter des évolutions lissées.

Valeur vénale :

La valeur vénale correspond au prix auquel un bien ou un droit immobilier pourrait être raisonnablement cédé en cas de vente amiable au moment de l'expertise.

Vente à utilisateur :

Vente d'un local (bureaux, locaux d'activités...) destiné à l'utilisation du futur acheteur. Il ne l'achète pas pour le mettre en location.

