



20 %
de réduction
pour les membres de l'ADI

EXTERNALISATION IMMOBILIERE : UNE OPPORTUNITÉ POUR LES PROPRIETAIRES UTILISATEURS

Conseillée aux :

- Tous les professionnels de l'immobilier d'entreprise
- Sociétés foncières
- Investisseurs
- Propriétaires d'un patrimoine foncier
- Conseils
- Gestionnaires
- Collectivités locales
- Utilisateurs

Objectifs de cette formation :

- Apprécier l'opportunité d'une externalisation immobilière
- Comprendre le processus d'externalisation (calendrier – coût – intervenants)

Animée par :



Jean-Christophe BOUCHARD
avocat à la Cour
FRANKLIN



Philippe MÉJEAN
directeur général
DTZ CONSULTING & RESEARCH



Antoine ALLEZ
VH15 NOTAIRES

Durée

1 jour - 7 heures

Tarif

700 € HT, déjeuner et pauses compris

*Tarif dégressif pour l'inscription de
plusieurs personnes d'une même société
à une même formation (nous consulter)*

Lieu

Paris

Contacts

Anne-Gaëlle Marie-Hubert
Tél: +33 1 44 83 62 89 - Port: +33 6 33 45 75 59
agmariehubert@businessimmo.fr

EXTERNALISATION IMMOBILIERE : UNE OPPORTUNITE POUR LES PROPRIETAIRES UTILISATEURS

Programme

Introduction

L'opportunité de procéder à une externalisation immobilière

Aspects financiers

Aspect patrimonial

Aspect fiscal

1. Pourquoi externaliser

- Création ou destruction de valeur ?
- Quels actifs immobiliers externaliser ?
- Quelle modélisation financière pour apprécier l'opportunité selon le net vendeur, le niveau de loyer et charges, les conditions du bail, et la souplesse d'utilisation des locaux attendus par l'utilisateur
- Les modalités juridiques principales : une vente et la conclusion de baux et conventions annexes affèrent au patrimoine immobilier cédés
- Trouver un partenaire immobilier pour « l'expertise » et le développement.
- Rester de manière minoritaire avec son immobilier d'exploitation tout en optimisant la fiscalité (sur les loyers) avec un partenaire de type SIIC ou OPCI dont l'exploitant reste minoritaire.

2. Questions comptables et financières clefs

- Modélisation financière.
- Déconsolidation.

3. Apprécier « la liquidité » (i.e. la souplesse de reconversion ou de relocation à un tiers) des actifs immobiliers, définir le périmètre

- Typologie des actifs immobiliers externalisables et conditions de marché
- Questions environnementales et développement durable
- La question du mesurage
- Les diagnostics techniques liés à la vente et prise à bail
- Analyse des travaux à effectuer / plan pluri-annuel
- Questions d'urbanisme
- Règlement de situations particulières de détention
- Analyse des réserves foncières éventuelles - Quelles valeurs leur donner et comment les utiliser ?

4. Apprécier la valeur des actifs immobiliers externalisés

- Quelle méthode d'évaluation employer, pour quel type d'investisseur et quels niveaux de loyers ?
- Problématiques de la prise en charge du passif environnemental

- Problématique du traitement de l'amiante et des coûts consécutifs aux mises aux normes.
- Ventes de titres / contrats de CBI

5. Caractéristiques essentielles du bail à convenir avec l'investisseur

- Un mega-bail ou un bail par site
- Problématique des sous-baux pour l'exploitation des biens au sein du groupe vendeur
- Quel type de bail à privilégier ? Bail investisseur, durée (6/9/12 ans), quel partage de responsabilité entre bailleur et locataire modalité de renouvellements
- Principales clauses à négocier (indexation, révision, etc...)
- Quelles conventions annexes au bail à régulariser notamment en présence de travaux
- Garantie locative de l'exploitant

6. Le process d'externalisation

- Vendor due diligence [quel est réellement son intérêt]
- Questions tenant au droit social (information ou consultation)
- Identification et sélection des investisseurs potentiels, mise en concurrence
- Quelles information documentaire à fournir?
- Mise en place d'une data-room
- Elaboration d'une documentation type
- Elaboration du calendrier de l'opération
- Points clé de la sélection des candidats
- Points clé de la négociation et calendrier

7. Caractéristiques essentielles de l'acte de vente

- Un acte de vente type et des variables
- Principales clauses à négocier
- Questions tenant aux règles d'urbanisme
- Questions tenant au droit de l'environnement

8. Questions fiscales clefs

- Questions sur la TVA et les droits de mutation
- Champ d'application de l'article 210 E.
- Détermination du net _vendeur (après droits et IS)
- Comparaison entre les avantages / inconvénients au plan fiscal de l'externalisation par rapport au lease-back [= CBI ?]

Conclusion

Les clefs du succès pour réussir une externalisation immobilière