

8-9 novembre 2016
PARIS**RÈGLES D'URBANISME**

Immobilier commercial : les tactiques pour contrer les recours

Par Nathalie Levray - LE MONITEUR.FR - Publié le 22/06/2016 à 17:22

Mots clés : Gestion et opérations immobilières - Urbanisme - aménagement urbain**Les opérateurs tentent de nouvelles approches dans leurs dossiers de permis de construire valant autorisation d'exploitation commerciale pour accélérer la sortie de terre de leurs grandes surfaces.**

© Phovoir.com - Les recours contre les créations de grandes surfaces commerciales sont souvent l'œuvre des promoteurs concurrents.

En matière d'immobilier commercial, ce ne sont pas tant les particuliers qui mettent des bâtons dans les roues des opérateurs. Les recours contre les créations de grandes surfaces commerciales sont plutôt l'œuvre des promoteurs concurrents, des investisseurs propriétaires d'immobilier ou de foncier dans le périmètre de l'opération projetée ou encore de la concurrence du secteur alimentaire. Ceux-là, à entendre les intervenants de la matinée Business Immo du 22 juin 2016, « ne cherchent ni argent, ni reconnaissance, mais simplement la protection de leurs propres intérêts commerciaux et financiers, et un gain de temps ».

Inefficacité de la loi

Le recours bloque le projet. Et les mesures dissuasives adoptées courant 2013, pour réformer le comportement des acteurs (restriction de l'accès au juge par la notion d'intérêt à agir, menace de condamnation à verser des dommages intérêts, enregistrement obligatoire des transactions) ou accélérer la procédure (cristallisation des moyens, compétence de premier et dernier ressort du juge administratif) en complément des dispositions légales plus anciennes (restriction des moyens, obligation de notification des recours, annulation partielle ou rectification en cours d'instance du permis) ne sont pas opérantes contre ces requérants-là.

Préoccupation générale

L'impact est identique pour tous les opérateurs : le ralentissement des projets et une insécurité juridique, source de surcoûts. En général, et dans l'immobilier commercial en particulier, les recours demeurent une forte préoccupation. A en croire Yvon Gérard, notaire spécialisé dans l'immobilier commercial, qui s'en agace : « La réalité, c'est que 100% de nos dossiers sont attaqués aujourd'hui ». « Y compris pour de petites opérations qui n'étaient pas concernées auparavant »,

renchérit Jean-Michel Pacaud, président du conseil de surveillance de JMP Expansion. Avec pour conséquence directe, un délai moyen de dix années pour sortir une opération en France, là où nos voisins européens bouclent leurs projets en moitié moins de temps.

La fusion de l'autorisation d'exploitation commerciale et du permis de construire n'a pas notablement amélioré la situation même si, selon Dimitri-François Delannoy, MRICS, président fondateur d'Implant'Action : « La nouvelle législation a circonscrit les recours des tiers qui peuvent saisir la commission nationale des autorisations commerciales », et « les a limités aux seuls concurrents de la zone de chalandise ».

Anticiper les recours avec le centre ville

C'est ainsi que certains commerçants indépendants de centre ville attaquent des projets de centres commerciaux périphériques. « De bonne foi, parce qu'ils sont inquiets et ont un réel intérêt, ou de façon intéressée, pour monnayer leur désistement d'instance », explique Fabrice Dumartin, président de Les Arches Métropole.

Pour Jean-Michel Pacaud, « la concertation avec les commerçants de centre ville est un bon outil, il faut y investir pour dégonfler les vellétés de recours ». Un point de vue partagé avec Dimitri-François Delannoy qui offre de « nouer des partenariats, proposer une carte de fidélité commune, financer des conseils et des rénovations de linéaires marchands en centre ville et les inscrire comme mesures compensatoires dans les dossiers ». La double prise de conscience des élus et des commerçants sur la nécessité de redynamiser les centres bourgs et de requalifier les entrées de ville serait ainsi un atout pour anticiper les recours.

Construire à tout prix

Un autre antidote est d'accepter la négociation dans le cadre de la transaction rénovée et sécurisée de 2013, « lorsque c'est la seule solution pour avancer » admet Jean-Michel Pacaud. « Aucun recours n'empêche de construire », rappelle Yvon Gérard. Toute la profession le sait, mais les banquiers restent timorés face à un recours en cours. « Pourtant, les actions en démolition sont rares », ajoute le notaire, interpellant les banquiers à cet égard. Dans la salle, Arnaud Rozé confirme. Le groupe Bertrand a fait le choix stratégique et économique d'une consolidation juridique de ces dossiers et construit malgré les recours. « Un accélérateur, ajoute-t-il, pour négocier le foncier et obtenir les permis ».

A la tribune, d'autres idées anti-recours fusent : travailler sur l'image de marque des promoteurs d'immobilier commercial, métier mal considéré vu comme un « destructeur des petits commerces de centre ville et de zones naturelles », supprimer les recours gracieux, raccourcir les délais, limiter les possibilités de recours pour des projets respectueux des PLU, des Scot et autres schémas, renforcer les pénalités en cas d'abus...

Reste que le recours abusif n'est défini dans aucun texte et qu'il semble, à bien écouter les intervenants, que ce ne sont pas tant les recours qui bloquent les projets que les normes, l'impact du droit européen en matière d'environnement ou la complexité des législations.