

Détermination de la ou des valeurs locatives de boutiques

par Hervé Lefebvre

Cabinet L. V. & Associés, expert en estimations immobilières près la cour d'appel d'Amiens, membre de la CNEJ

L'ESSENTIEL →

En France il existe un double réseau de valeurs locatives. On constate en effet un écart moyen de l'ordre de 30 à 40 %, dans les belles situations, entre les loyers en renouvellement et la valeur locative de marché. Plus la situation est bonne plus l'écart sera important, et a contrario dans les petites ou mauvaises situations l'écart sera très faible voire inexistant.

Contrairement à la plupart des autres pays européens (Espagne, Italie, Portugal, Grande-Bretagne...), il n'existe pas en France une seule valeur locative mais un double réseau de valeurs locatives dans les beaux emplacements des hypercentres-villes ou les centres commerciaux recherchés : la valeur locative de marché et la valeur locative dite R. 145-7 du code de commerce (ancien article 23-5 du décret).

Ce double réseau de valeurs locatives se décompose chacun en deux valeurs locatives.

En effet, nous parlerons, en premier lieu, de la valeur locative de marché, c'est-à-dire la valeur locative pour une nouvelle location sans versement d'un droit d'entrée ou d'un pas-de-porte, ce qui nous amènera à évoquer la valeur locative pour une nouvelle location avec versement d'un droit d'entrée ou d'un pas-de-porte. Puis nous aborderons la valeur locative acceptée par le preneur lors d'un renouvellement de bail avant de parler de la valeur locative fixée judiciairement.

La valeur locative de marché

La valeur locative de marché, c'est la valeur locative réelle, appelée loyer pur, c'est en fait la valeur locative du bailleur, celle qu'il fixera librement tenant compte de l'emplacement du local à louer, de sa configuration par rapport aux boutiques lui ayant permis d'apprécier le loyer qu'il va demander au preneur; d'où l'utilité d'effectuer une pondération des surfaces la plus objective, la plus juste et la plus appropriée :

- la plus objective : par souci d'objectivité et d'homogénéité : la méthode de pondération des superficies a été publiée dans l'AJDI de décembre 1999 par la Compagnie parisienne des experts en valeur locative et fonds de commerce (AJDI 1999. 1114);
- la plus juste : ce critère découle du premier critère; la recherche de l'homogénéité de la pondération des superficies louées avec celles des éléments de comparaison retenus permet de tendre vers la surface pondérée la plus juste et par voie de conséquence la valeur locative de marché la plus juste et la plus incontestable;

- la plus appropriée : retenir des coefficients sans tenir compte de la spécificité du local conduirait à une mauvaise appréciation de la valeur locative de marché. Il convient en effet de tenir compte entre autres de la présence ou non de gros murs séparant la boutique de l'arrière-boutique, d'une partie surélevée de la boutique conduisant à diminuer la profondeur d'une première ou deuxième zone...

La méthode de pondération à retenir peut en conséquence s'apprécier ainsi :

Base boutique pied d'immeuble

En centre-ville la zone 1 est scindée en deux parties pour tenir compte de l'étroitesse des trottoirs et de l'existence fréquente de murs de refend à 5/6 m de la vitrine. Le coefficient est de 1 sur une profondeur de 5 m, 0,75 sur les 5 m suivants, 0,50 sur les 10 m d'après, et 0,35 sur les 10 m supplémentaires.

Le 1^{er} étage est retenu au coefficient 0,50 lorsqu'il est en façade et 0,40 en cas contraire, et le sous-sol est retenu à 0,25 lorsqu'il est relié par escalier intérieur depuis les lieux loués et 0,15 s'il ne l'est pas.

Toutefois, il convient de tenir compte de la spécificité de chaque partie des locaux à pondérer, ce qui peut conduire à moduler légèrement ces coefficients.

Base boutique en centre commercial

Le rez-de-chaussée est divisé en zones tenant compte de l'importance de sa profondeur :

- la zone 1 en façade sur une profondeur de 10 mètres est retenue en totalité, précision faite que le coefficient 1,20 sera appliqué pour une zone d'angle;
- la zone 2 sur 10 mètres supplémentaires est retenue à 0,50;
- la zone 3 sur 10 mètres de plus est retenue à 0,35;
- la zone 4 englobe le surplus et le coefficient 0,25 est appliqué.

Cette étude a été présentée le 20 octobre 2006, lors d'un colloque organisé par la Compagnie nationale des experts judiciaires immobiliers à la cour d'appel d'Amiens.

Les mezzanines sont retenues au coefficient 0,10 voire 0,20 lorsque la hauteur sous plafond est supérieure à 2,20 m. Là aussi, il convient de tenir compte de la spécificité de chaque partie des locaux à pondérer, ce qui peut conduire à moduler légèrement ces coefficients.

Base grande surface

En matière de grandes surfaces, il est d'usage de retenir les coefficients ci-après :

au rez-de-chaussée :

- l'aire de vente est retenue à 1 sans effectuer de zones ;
- les réserves et annexes diverses sont retenues au coefficient 0,50.

au 1^{er} étage et au sous-sol :

- l'aire de vente est retenue au coefficient 0,50 sans effectuer de zones ;
- les réserves, bureaux, locaux sociaux, annexes... sont retenus au coefficient 0,25.

La valeur locative de marché avec versement d'un droit d'entrée

C'est la valeur locative de marché du preneur. Elle trouve son origine dans l'insuffisance du montant du loyer demandé par le bailleur par rapport à celui estimé par le preneur en raison de la qualité de l'emplacement et du chiffre d'affaires qu'il pense pouvoir réaliser à cet emplacement. Plus le loyer fixé sera faible plus le pas-de-porte ou droit d'entrée sera élevé.

La valeur locative de marché peut en conséquence être reconstituée à partir du loyer périodique pratiqué, en décapitalisant le droit d'entrée versé au bailleur ou le droit au bail perçu par le précédent locataire, et en réintégrant ces sommes qui représentent un loyer en capital. Le coefficient de décapitalisation est un coefficient de commercialité, il n'est ni financier ni lié à la durée du bail. Ce coefficient varie en fonction du prix. En analysant les droits d'entrée et les cessions de droit au bail, nous avons constaté que plus le prix monte plus le coefficient est élevé, et inversement. C'est-à-dire qu'on ne peut pas retenir le même coefficient avec un prix de marché à 100 € et un de 1 000 €.

Là encore la qualité de l'emplacement a une forte incidence sur le coefficient puisqu'il en a une sur le prix de marché. L'emplacement joue un rôle considérable, mais ce coefficient n'est pas figé à l'emplacement.

Même s'il n'est pas financier, le coefficient de décapitalisation doit tenir compte de ce que tout capital versé en une fois doit être rémunéré. Il varie donc inéluctablement dans le temps en fonction du coût de l'argent, des conditions économiques, et de l'évolution de la commercialité. Ce coefficient de commercialité varie dans le temps.

Aujourd'hui l'analyse du marché des cessions de droit au bail permet de faire ressortir les coefficients ci-après :

- * 0 dans les situations délaissées, c'est-à-dire dans les voies dépourvues de commercialité ;
- * 3 voire 4 dans les situations peu recherchées, c'est-à-dire dans les emplacements qualifiés de n° 3 ;

* 4 voire 5 dans les assez bonnes situations, c'est-à-dire dans les emplacements qualifiés de n° 2 ;

* 5 voire 6 à 7 dans les bons emplacements, c'est-à-dire dans les emplacements qualifiés de n° 1 bis (généralement les voies commerciales principales des centres-villes) ;

* 7 voire 8 dans les très bons emplacements, c'est-à-dire dans les emplacements qualifiés de n° 1 (généralement les voies commerciales principales des centres-villes, et aux meilleurs emplacements de la voie) ;

* 9 voire 10 dans les situations exceptionnelles, c'est-à-dire dans les emplacements qualifiés de top que les enseignes nationales s'attachent par souci de notoriété et de prise de parts de marché.

A noter, qu'il s'agisse d'un indépendant ou d'une enseigne nationale, le preneur ne peut raisonnablement accepter que la fixation de la valeur locative de marché (avec ou sans droit d'entrée) ne représente un pourcentage trop important de son chiffre d'affaires.

En effet, une enseigne ne peut consacrer au loyer que 25 % maximum de la marge brute qu'elle dégage (la marge brute provenant de la différence entre le prix de vente du produit et son prix d'achat).

S'il s'agit, par exemple, d'un commerce alimentaire, la marge brute qu'il réalise est de l'ordre de 15 % auxquels il convient d'ajouter 7 % de marge nette, le preneur pourra raisonnablement consacrer 3 % à 5 % de son chiffre d'affaires pour le paiement de son loyer (1,5 % à 3 % pour les grandes surfaces alimentaires, 5 % à 6 % pour les boulangeries, 7 % pour les restaurants).

Par contre pour un commerce de chocolats, la marge est beaucoup plus importante (50 %), ce qui permet à l'exploitant de consacrer entre 9 % à 12 % de son chiffre d'affaires au paiement du loyer. Le pourcentage variant en fonction de la qualité de l'emplacement et de la zone d'attractivité.

Si le preneur exerce une activité de prêt-à-porter, les marges sont plus importantes que pour l'alimentaire (30 % à 40 % pour un indépendant et 50 % à 60 % pour une enseigne nationale qui peut jouer sur le volume et qui généralement maîtrise la fabrication), et par voie de conséquence il pourra consacrer une part plus importante de son chiffre d'affaires au paiement de son loyer : 8 % à 9 % pour l'habillement et 9 % à 10 % pour les accessoires de mode (bijoux).

La valeur locative fixée amiablement lors d'un renouvellement de bail

Lors des renouvellements de baux, le principe, c'est le plafonnement du loyer (art. L. 145-34 du code de commerce reprenant l'art. 23-6 du décret du 30 sept. 1953).

Ce principe peut être évité en cas :

- d'une modification notable de l'assiette du bail (art. R. 145-3 et R. 145-4, ancien art. 23-1 du décret) ;
- d'une modification de la destination du bail (art. R. 145-5, ancien art. 23-2) ;
- d'une modification notable dans les obligations des parties (art. 145-8, ancien art. 23-3) ;

- d'une modification notable des facteurs locaux de commercialité (art. R. 145-6, ancien art. 23-4);
- de la durée contractuelle du bail supérieure à 9 années ou effective supérieure à 12 années (art. L. 145-34 du code de commerce).

Si le loyer échappe au principe du plafonnement, l'article L. 145-33 du code de commerce prévoit que le « montant des loyers des baux renouvelés ou révisés doit correspondre à la valeur locative ».

Les principaux critères de la valeur locative devant impérativement être retenus sont :

- les caractéristiques des locaux : ce qui implique d'effectuer des pondérations ;
- la destination contractuelle : les marges des différentes activités n'étant pas identiques, cela influe sur la valeur locative retenue ;
- les charges et conditions des baux : ce sont des facteurs de majoration ou de minoration de la valeur locative ;
- l'emplacement

Les renouvellements de baux s'effectuent à des loyers inférieurs à la valeur locative de marché en raison de la pratique du droit d'entrée par les bailleurs qui crée un loyer périodique minoré et de l'application de l'article R. 145-7 du code de commerce, ancien article 23-5 du décret codifié qui impose de se référer aux loyers du voisinage, c'est-à-dire tant aux prix de marché de nouvelles locations qu'aux loyers en renouvellement et aux décisions judiciaires.

La question qui se pose alors est de savoir si l'on doit ou non tenir compte des loyers décapitalisés c'est-à-dire des nouvelles

locations avec versement de droits d'entrée décapitalisés. Pour ma part je considère que la seule réponse possible est affirmative : la valeur locative retenue pour un renouvellement de bail doit tenir compte des loyers

Doit-on ou non tenir compte des loyers décapitalisés ?

pratiqués en y réintégrant les droits d'entrée ou les droits au bail qui sont des loyers en capital conformément à la jurisprudence de la cour d'appel de Paris :

Le tribunal de grande instance de Paris a validé cette approche en soulignant que : « [...] les baux incluant le versement d'un droit au bail doivent être pris en compte en incluant la valeur de décapitalisation de ce versement afin de tenir compte de la réalité du prix accepté par le locataire. Le fait que ce prix soit encaissé par le bailleur dans le cadre d'un pas-de-porte ou d'un loyer à l'américaine ou par le locataire sortant dans le cadre d'un droit au bail résulte de l'existence même d'un droit de renouvellement et des dispositions légales en cours actuellement en France mais est indifférent au regard de l'évaluation que le juge doit faire de la valeur locative » (TGI Paris, 8 nov. 2001, *Société Marionnaud Druet c/ Société Actipierre*). Ce jugement a été confirmé par un arrêt rendu par la cour d'appel de Paris le 22 octobre 2003.

En pratique, on constate dans les belles situations un écart, en moyenne, de l'ordre de 30 à 40 % entre les loyers en renouvellement et la valeur locative de marché. Plus la situation est bonne plus l'écart sera important, et *a contrario* dans les

petites situations ou les mauvaises situations l'écart sera très faible, voire inexistant.

On peut citer quelques exemples illustrant cet écart :

Amiens (135 000 habitants) :

Prix de marché :

- 30 rue des Jacobins : 480 €/m²p pour Esprit au 1^{er} février 2003 ;
- 15 rue des Trois-Cailloux : 1 143 € m²p pour Lulu Castagnette au 1^{er} janvier 2002 ;
- 19 rue des Trois-Cailloux (64 commerces dont 47 enseignes nationales [73 %] et dominé par l'habillement [23 boutiques]) : 1 334 €/m²p pour Jennyfer au 1^{er} mai 2002.

Loyers en renouvellement :

- 30 rue des Jacobins : 231 €/m²p pour Cote Lac au 1^{er} janvier 2004 ;
- 21 rue des Trois-Cailloux : 483 €/m²p pour EDF au 1^{er} janvier 2002.

Beauvais (55 000 habitants) :

Prix de marché :

- 55 place Jeanne-Hachette (38 commerces dont 15 enseignes nationales [39 %] et dominé par l'habillement [13 boutiques]) : 476 €/m²p pour Laurene au 1^{er} janvier 2005 (droit au bail de 152 000 € décapitalisé au coefficient 7) ;
- rue Pierre-et-Marie-Curie : 217 €/m²p pour Les Complices au 1^{er} mai 2004 (droit au bail de 274 000 € décapitalisé au coefficient 7) ;

Loyers en renouvellement :

- 55 place Jeanne-Hachette : 141 €/m²p pour Laurene au 1^{er} janvier 2005 ;
- rue Pierre-et-Marie-Curie : 137 €/m²p pour Les Complices au 1^{er} mai 2004.

Soissons (30 000 habitants) :

Prix de marché :

- 15 rue Saint-Martin (75 commerces dont 43 enseignes nationales [57 %] et dominé par l'habillement [22 boutiques]) : 312 €/m²p pour Sephora au 1^{er} septembre 2001 (droit au bail de 305 000 € décapitalisé au coefficient 7).

Loyer en renouvellement :

- 15 rue Saint-Martin : 103 €/m²p pour Sephora au 1^{er} septembre 2001.

Le loyer fixé judiciairement

C'est un loyer fixé par un juge, le plus souvent d'après le rapport d'expertise d'un expert représentant les yeux et les oreilles du magistrat.

Les yeux pour constater l'état du marché, visiter et examiner les lieux objets de l'expertise, relever leurs spécificités (avantages et inconvénients par rapport à des locaux dits classiques), leur état, la fonctionnalité de leur configuration, étudier les pièces locatives...

Les oreilles pour entendre les parties et leurs conseils, relever leurs observations afin d'y répondre en donnant son avis d'expert le plus précis et le plus objectif possible dans le respect du principe du contradictoire.

L'expert se limitera à donner son avis dans un rapport détaillé après avoir examiné les pièces locatives, recherché les éventuels motifs de déplaçonnement visés aux articles 23-1 et suivants du décret du 30 septembre 1953 codifié et L. 145-34 du code de commerce.

Il appartiendra au juge, et à lui seul, de fixer le nouveau montant du loyer.

L'avis technique de l'expert et son éclairage sur l'état du marché locatif doivent permettre au juge de statuer sans laisser place au doute.

Par contre il convient de rappeler que le juge n'est nullement tenu par les conclusions de l'expert.

Avant de conclure, je ferai juste un dernier constat ; il existe souvent un écart tout à fait anormal entre la vraie valeur locative d'une boutique, celle du marché, et son loyer fixé judiciairement. En effet son montant est très souvent bien inférieur à la valeur locative, peut-être par souci économique ou par respect du travail de l'exploitant que les uns et les autres ont peur de pénaliser par la fixation d'un loyer élevé qui pourrait mettre en difficulté l'exploitation.

Sans plaider pour ma paroisse, je pense qu'avant d'entamer une procédure ou tout simplement avant l'ouverture d'une négociation, les bailleurs et les preneurs auraient tout intérêt à consulter un expert aux fins de déterminer : premièrement, l'existence ou non d'un motif de déplaçonnement du loyer, et deuxièmement, le montant de la valeur locative en renouvellement des locaux litigieux.

Outre le fait et l'avantage de désengorger les tribunaux, le recours à l'expert immobilier de façon amiable permet de déterminer le « risque judiciaire » et d'amener les parties à se rapprocher et à trouver un accord dans des délais raisonnables. Souvent le rapport amiable permet d'éviter une procédure inutile en raison par exemple de l'absence de motif de déplaçonnement ou d'un loyer correspondant déjà à la valeur loca-

tive dans le cas où le marché locatif se serait inscrit en baisse les années précédentes.

Il s'ensuit un double avantage pour les parties :

- diminution du délai pour obtenir la fixation du loyer (le temps des négociations : 6 mois en moyenne, contre 2 à 4 ans en cas de procédure avec appel) ;
- diminution du coût de l'expertise qui est plus élevé en judiciaire en raison de la lourdeur des diligences imposées par le respect du contradictoire, des réponses aux dires qui sont, je le rappelle en passant, obligatoires et qui peuvent prendre beaucoup de temps si les avocats sont expansifs!...

En conclusion, il convient de se demander si une telle multiplication des niveaux de loyers est normale alors que nos homologues européens ne reconnaissent qu'une seule valeur locative : celle du marché. En Espagne, par exemple, le preneur n'a pas le droit au renouvellement systématique de son bail : soit il accepte en fin de bail que son loyer soit fixé à la valeur locative de marché, soit il devra quitter son local pour qu'un autre commerçant ou une autre enseigne s'installe à sa place.

La propriété commerciale, spécificité bien française, ne sclérose-t-elle pas la libre fixation des loyers de boutiques, le bailleur étant contraint de céder sur le loyer en renouvellement, ne pouvant pas évincer le preneur, en raison de l'importante indemnité d'éviction qu'il aurait à lui verser ?

Ce qui est d'ailleurs paradoxal, c'est que plus le retrait du loyer renouvelé sera important par rapport à la valeur locative de marché, plus la valeur du droit au bail et par voie de conséquence celle du fonds de commerce du preneur sera élevée. Le bailleur ne devient-il pas en conséquence le principal actionnaire sans droit du preneur ? ■