

# Les valeurs locatives des boutiques en période de crise

**Patrick Colomer**

*Chartered Surveyor MRICS*

*Expert près la cour d'appel de Paris*

**I**l existe deux modes de détermination de la valeur locative des boutiques :

- sur le marché, en fonction du potentiel de capacité contributive du locataire : chiffre d'affaires au m<sup>2</sup> réel d'aire de vente et marge brute d'exploitation ;
- en fonction des critères de l'article L. 145-33 du Code de commerce : par comparaison, le principe étant que le locataire et le bailleur ne sont pas associés. La valeur locative est calculée à partir de prix (références), mais un prix n'est pas une valeur. Le prix est lié à un contexte, il peut présenter un caractère subjectif. La valeur est déterminée à partir des prix, mais elle doit être objective.

La valeur locative du Code de commerce s'applique lors des révisions ou renouvellements, mais il est possible d'y déroger.

À l'exception des fixations judiciaires qui sont la conséquence d'un désaccord entre les parties, les loyers sont négociés entre bailleurs et locataires.

Le marché étant évolutif par nature et les charges et conditions des baux

ayant un impact tant sur les valeurs locatives, de fonds de commerce que des murs, le recours à un spécialiste s'impose.

**Le local commercial** : le Code de commerce est une loi économique, ce n'est pas une loi sociale comme en habitation. Il en résulte la liberté contractuelle pour le loyer d'origine, mais aussi pour les charges et conditions.

C'est le paradoxe de la propriété commerciale.

Le Code de commerce ne protège pas l'exploitant mais l'exploitation, il protège le fonds à travers le local, d'où l'importance du bail.

L'expert intervient fréquemment lors des renouvellements de baux, soit pour rechercher d'éventuels motifs de déplafonnement et la valeur locative, soit pour déterminer le montant des indemnités d'éviction et d'occupation.

Le loyer est devenu un instrument financier pour valoriser un immeuble, les foncières propriétaires cherchent à le revaloriser au maximum pour déga-

ger une plus value lors de la revente. Toutefois il ne faut pas oublier qu'il résulte de l'activité économique des hommes.

Sur le marché, le prix locatif est le montant constaté de l'échange après le jeu de l'offre et de la demande. Le commerçant raisonne par rapport à un potentiel de chiffre d'affaires et de marge brute d'exploitation. Le prix résulte d'une triple logique : économique, financière et humaine.

Le commerçant apprécie la valeur locative par rapport à sa capacité contributive : chiffre d'affaires au m<sup>2</sup> réel d'aire de vente et marge brute d'exploitation.

La valeur locative du Code de commerce est calculée par comparaison, le principe étant que le locataire et le bailleur ne sont pas associés.

## I - LE MARCHÉ

Selon la Charte de l'expertise, **la valeur locative de marché** correspond au montant pour lequel un bien pourrait être raisonnablement loué au moment

de l'expertise. Elle s'analyse comme la contrepartie financière annuelle de l'usage d'un bien immobilier dans le cadre d'un contrat de bail.

La valeur locative de marché correspond donc au montant qui devrait être obtenu de la part d'un locataire pour qu'il puisse disposer de l'usage d'un bien dans le cadre d'un bail nouveau, aux conditions usuelles d'occupation pour la catégorie d'immeuble concernée, les conditions suivantes étant supposées réunies :

- la libre volonté du locataire et du propriétaire ;
- la conclusion d'un contrat à des conditions normales eu égard aux pratiques en vigueur sur le marché immobilier considéré ;
- la disposition d'un délai raisonnable pour la négociation préalablement à la signature du contrat de location ;
- la présentation préalable du bien sur le marché, sans réserve, avec des moyens de commercialisation adéquats ;
- l'absence de facteurs de convenance personnelle ;
- une relation équilibrée et indépendante entre preneur et bailleur.

En période de baisse de la consommation, on assiste à une diminution des valeurs locatives, sauf dans les emplacements de haute valeur commerciale ou ayant une forte visibilité.

Ainsi, l'emplacement qui a toujours été le critère prépondérant en matière d'immobilier, l'est encore plus en période de crise.

La crise économique se double d'une crise sociale et sociétale.

L'augmentation de la fiscalité aggrave la baisse de la consommation : on assiste à une réduction et un réajustement des dépenses.

Tous les secteurs sont touchés depuis mi 2013, y compris la restauration et l'hôtellerie.

Les emplacements de moins bonne qualité sont les plus touchés, les

locataires ayant tendance à rendre les clés aux bailleurs, sans chercher à céder leur droit au bail pris à la gorge par le temps et parfois comme dans le cas des enseignes, par la nécessité de devoir choisir afin de minimiser les pertes.

Les locataires qui détiennent plusieurs boutiques examinent leurs comptes d'exploitation et classent les locaux en trois catégories :

- 1/ profitables,
- 2/ à l'équilibre,
- 3/ en perte.

L'arbitrage conduit à rendre les clés dans les sites en perte.

Si l'offre et la demande font le prix, de par les quantités de produits à disposition et ce que l'on est prêt à payer pour les obtenir, elles ne constituent pas la valeur intrinsèque d'un emplacement qui est liée à une politique d'aménagement du territoire et donc à un potentiel de commercialité.

L'approche n'est pas financière mais économique, les commerçants prenant à bail une boutique pour réaliser un chiffre d'affaires et une marge brute d'exploitation.

Aujourd'hui le risque zéro consiste à privilégier les meilleurs emplacements, ce qui entraîne parfois des surenchères, certaines stratégies de développement peuvent être déstabilisantes pour le marché tout entier (ex : arrivée de Tiffany sur les Champs-Élysées).

Cela s'explique aussi par la concurrence du e-commerce. Les enseignes qui favorisent la désertification par des prix sur le net défiant toute concurrence, ont cependant besoin d'être vues pour capter des parts de marché. Les boutiques deviennent des "show-room", des lieux de services, d'accueil, de rencontre et de conseil avec de plus en plus une théâtralisation (Desigual, Abercrombie, Sephora, H&M...).

Internet a fusionné avec la société au point d'en devenir le système nerveux.

S'agit-il d'une crise économique ou d'un changement de société ? Le mode de consommation change, les ordinateurs de poche sont des comparateurs de prix et des outils d'information, notamment grâce au développement des forums de discussion.

On pourrait comparer internet à un tsunami : on voit la vague mais on ne connaît pas encore ses effets...

Le développement du E-commerce est exponentiel, la technologie est devenue accessible, elle est également évolutive et interactive.

Les boutiques sont le complément indispensable d'internet, elles deviennent des lieux de rencontre.

Les enseignes qui ont commencé leur développement sur internet prennent à bail des boutiques avec des bornes internet.

L'ouverture d'une boutique entraîne une augmentation du chiffre d'affaires réalisé... sur internet !

Le principal critère est la visibilité, pas forcément la commercialité de la voie.

Les centres commerciaux ne maîtrisent plus le chiffre d'affaires réalisé, en conséquence ils abandonnent progressivement le loyer variable en fonction du chiffre d'affaires, et le remplacent par un variable en fonction de la fréquentation de la galerie, par comptage électronique.

Les conséquences de ce bouleversement commercial ne sont pas les mêmes en centre-ville et en centre-commercial.

**Les centres villes** sont les grands gagnants dans les beaux emplacements, notamment grâce à :

- des charges et des taux d'effort supportables,
- l'amélioration des accès, ainsi on peut observer les conséquences de l'arrivée :
  - du TGV dans bien des villes les rendant cosmopolites avec un plan de développement prédéfini qui étire la

ville vers la périphérie immédiate où se trouve la gare,

- du tramway qui ne sont pas toujours bénéfiques car les flux générés ne sont pas forcément propices au commerce.

L'ouverture des gares et donc la mise à disposition du sol public aux commerces, plus rentable que la surveillance d'espaces inoccupés :

- la création de parkings,
- la grande mixité avec des commerces indépendants offrant tous les niveaux de qualité, différenciation, sens du conseil et disponibilité relationnelle,
- l'optimisation du "temps perdu" consacré aux achats, et à l'organisation de la vie sociale à proximité du domicile ou du bureau, les deux étant souvent étroitement liés pour des raisons de commodité ou de suivi,
- la création d'un lien social plus fort.

**En centre commercial**, la politique de captivité pratiquée par les bailleurs, n'a pas tenu compte de la répercussion des charges de gestion du centre commercial ou de personnel à des horaires contraignants, sur les produits de la vente.

La plupart des centres guidés par une locomotive souvent un hypermarché, autour desquels se sont développées des zones d'activités ont simplement vieilli avec leurs boutiques, forts d'une façon de vivre et d'une clientèle captive, alors que d'autres plus à l'écoute ont développé des outlets, des drives, des centres de loisirs et de services adaptés aux évolutions technologiques, prenant en charge l'individu quel qu'il soit, et quel que soit son besoin.

Il existe trois types de loyers dans les centres commerciaux :

- loyer fixe,
- loyer de base avec un complémentaire représentant 0,75 à 1,25 % du chiffre d'affaires,
- loyer variable additionnel avec un minimum garanti (5 à 9 % du chiffre d'affaires).

Pour éviter la spirale des locaux vacants, aujourd'hui pour la première

fois dans leur histoire, les centres commerciaux se voient contraints dans les emplacements moyennement recherchés à accepter des prises à bail en loyers purs ou uniquement avec des loyers variables, et multiplient les projets de restructuration et d'extension qui, comme tout changement, figent le marché.

La vacance représente un coût pour les bailleurs.

Ainsi certains locaux sont loués temporairement sans loyer pour couvrir les charges, ou uniquement avec un loyer variable pouvant être transformé en loyer binaire avec un minimum garanti représentant 75 % du variable, et en contrepartie une diminution du taux de recette sur le chiffre d'affaires.

Dans les centres commerciaux peu ou moyennement recherchés, les ges-

tionnaires veulent éviter les boutiques vides, tout en maintenant des loyers élevés. La solution :

- un loyer facial élevé,
- une réduction de loyer sur plusieurs années,
- une participation aux travaux d'aménagement du locataire.

La contrepartie est souvent une durée ferme du bail (généralement 6 années).

Le loyer économique est souvent très inférieur au loyer facial.

Par exemple :

- loyer facial : 1 000 €/m<sup>2</sup>
- loyer réduit à :
  - 500 € la 1<sup>re</sup> année
  - 600 € la 2<sup>e</sup> année
  - 700 € la 3<sup>e</sup> année
- participation du bailleur aux travaux du locataire : 1 000 €/m<sup>2</sup>.

Loyer économique en l'absence de durée ferme du bail, ce qui confère au locataire la faculté de partir à l'expiration de la 1<sup>re</sup> période triennale :

$$\frac{(500 \text{ €} + 600 \text{ €} + 700 \text{ €})}{3 \text{ ans}} = 600 \text{ €/m}^2 \text{ en intégrant les franchises}$$

soit 60 % du prix facial, et :

$$600 \text{ €} - \frac{1\,000 \text{ €}}{3 \text{ ans}} = 267 \text{ €/m}^2 \text{ en intégrant la participation du bailleur aux travaux du locataire}$$

soit 26,70 % du prix facial

Dans l'hypothèse d'un bail avec une durée ferme de six années :

$$\frac{(500 \text{ €} + 600 \text{ €} + 700 \text{ €}) + (1\,000 \text{ €} \times 3 \text{ ans})}{6 \text{ ans}} = 800 \text{ €/m}^2$$

en intégrant les franchises

soit 80 % du prix facial, et :

$$800 \text{ €} - \frac{1\,000 \text{ €}}{6 \text{ ans}} = 633 \text{ €/m}^2 \text{ en intégrant la participation du bailleur aux travaux du locataire}$$

soit 63,30 % du prix facial

Attention, les baux des centres commerciaux comprennent généralement des conditions générales et des conditions particulières, afin d'éviter d'être qualifiés de contrats d'adhésion, mais les aménagements du loyer figurent le plus souvent dans les annexes...

Il faut aussi se méfier de la pratique de la globalisation, lorsque la négociation porte sur des boutiques situées dans des centres commerciaux de commercialité très différente...

Un prix n'est pas une valeur ...

Mais le Code de commerce prévoit que la valeur est déterminée en fonction des prix.

En période de crise, il convient d'examiner :

- la fourchette des prix pour l'homogénéité,
- le niveau des offres pour l'évolution du marché : les transactions sont parfois moins chères que les offres,
- la durée des transactions,
- la durée d'écoulement : le nombre de transactions par rapport au nombre d'offres.

La classification des emplacements par catégorie est désormais incontournable.

Ainsi pour résumer :

- emplacements n° 1 top : surenchère,
- emplacements n° 1 : maintien voire légère augmentation, avec une reprise du volume,
- emplacements n° 1bis : baisse,
- emplacements n° 2 : forte baisse, et même délaissement.

## II - LA VALEUR LOCATIVE DU CODE DE COMMERCE

La valeur locative est calculée à partir de prix (références), mais un prix n'est pas une valeur. Le prix est lié à un contexte, il peut présenter un caractère subjectif. La valeur est déterminée à partir des prix, mais elle doit être objective.

Le principe pour les renouvellements de baux est le plafonnement qui consiste en la fixation du loyer en fonction de la variation de l'indice INSEE du coût de la construction sur la durée du bail.

Il existe cependant de nombreux motifs de déplafonnement (augmentation du loyer supérieure à la variation indiciaire) :

- en raison de la durée du bail :
  - lorsque la durée contractuelle du bail est supérieure à 9 années,
  - lorsque la durée effective est supérieure à 12 années ;
- dans le cas d'une modification notable des éléments déterminant la valeur locative stipulés articles R. 145-3, 4, 5, 6 et 8 du Code de commerce, dont le plus connu est la modification des facteurs locaux de commercialité.

**Les deux niveaux de la valeur locative : libre (le marché) et encadrée (critères du Code de commerce)**, cette dernière étant appelée à tort judiciaire.

Que dit le Code de commerce ?

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."*

En conséquence il n'existe pas de condition de recevabilité pour baisser un loyer s'il excède la valeur locative (il existe un plafond mais pas de plancher).

À défaut d'accord, cette valeur est déterminée d'après :

- 1 - les caractéristiques du local considéré ;
- 2 - la destination des lieux ;
- 3 - les obligations respectives des parties ;
- 4 - les facteurs locaux de commercialité ;
- 5 - les prix couramment pratiqués dans le voisinage.

Ces critères sont détaillés aux articles R. 145-2 à R. 145-11.

On ne peut pas soutenir que "la valeur locative est définie par la loi, non par le marché".

La loi ne définit pas la valeur locative, mais ses critères.

Le marché ne définit pas la valeur locative, mais elle en résulte.

À l'exception des fixations judiciaires qui sont la conséquence d'un désaccord entre les parties, les loyers sont négociés entre bailleurs et locataires.

L'article L. 145-33 du Code de commerce n'est pas d'ordre public, on peut y déroger.

L'effet est double :

- le déplafonnement est automatique et perpétuel,
- la valeur locative de marché est supérieure à la valeur du code de commerce.

La recevabilité de l'action (déplafonnement) n'a pas d'incidence sur le niveau de la valeur locative.

### Calcul de la valeur locative : des prix, une valeur !

L'expert analyse le marché à partir des prix, ce qui implique de les étudier à leur date de formation. Puis il recherche la valeur locative du local.

**L'article L. 145-33 alinéa 5 détaillé à l'article R. 145-7 du Code de commerce** prévoit que la valeur locative est recherchée par comparaison avec "les prix couramment pratiqués dans le voisinage".

**L'article R. 145-7 vise les prix, ce sont les références.** Elles doivent concerner des locaux équivalents, et dans le cas contraire être citées à titre indicatif ou corrigées en considération des différences constatées entre le local loué et les locaux de référence.

**L'article R. 145-8 concerne le local** dont le bail est en renouvellement : c'est la valeur locative. Il prévoit des

facteurs de diminution, mais aussi de majoration.

Il existe différents niveaux de prix pratiqués dans le voisinage :

- **les locations nouvelles sans droit d'entrée** : valeur locative réelle, communément appelée loyer pur,

- **les locations nouvelles avec droit d'entrée** : la dichotomie se crée du fait des bailleurs. Le droit d'entrée entraîne une minoration du loyer pratiqué périodiquement ;

Le **droit d'entrée** est versé au bailleur par le locataire bénéficiaire d'un bail neuf, il correspond à un capital indemnisant le bailleur par anticipation du montant réduit consenti sur les loyers pendant le cours du premier bail.

Le **droit au bail** est versé par le bénéficiaire d'une cession de bail, il correspond au capital représentatif d'une économie de loyer lorsque le loyer figurant sur le bail cédé est inférieur au marché (valeur locative de marché).

Pour le calcul des indemnités d'éviction, il est recherché une valeur en capital : le droit au bail. Dans ce cas les prix reconstitués sont systématiquement retenus pour apprécier la valeur locative de marché.

Retenir pour les renouvellements les loyers pratiqués sans y ajouter le droit d'entrée ou le droit au bail équivaut à écarter une partie du marché, d'autant plus que les locations nouvelles sans versement d'un droit d'entrée sont rares dans les emplacements recherchés commercialement.

- **les loyers déplafonnés lors de renouvellements de baux** : ils ne sont pas uniformes essentiellement pour deux raisons :

- l'existence d'une condition de recevabilité pour obtenir la valeur locative : le déplafonnement. En effet, le principe est le plafonnement lors des renouvellements de baux, c'est-à-dire l'application de l'indice INSEE. Le loyer varie en fonction de

la certitude ou de l'incertitude sur la recevabilité de l'action. Plus le motif de déplafonnement est sérieux, moins la marge de négociation du locataire avec le bailleur est élevée, et inversement. En raison du préalable de la recevabilité de l'action en déplafonnement, les loyers négociés ne sont pas linéaires, et correspondent le plus souvent à un prix déconnecté de la valeur locative ;

- l'existence de facteurs de minoration ou de majoration résultant de la liberté à l'origine des baux. Ceux-ci peuvent être quantifiés afin de rétablir un équilibre entre les éléments de comparaison. Mais l'accession différée des travaux entraîne une minoration du loyer de renouvellement qui est très difficilement quantifiable, les baux étant rarement explicites sur l'abattement retenu ;

- **les loyers plafonnés** : ils sont écartés, ne résultant pas d'un accord entre les parties. Mais ils peuvent créer une forte valeur de "droit au bail" dans les activités autorisées par le bail ; en raison de la crise, on assiste à de nombreuses baisses de loyer. Ainsi depuis 2011, les loyers plafonnés peuvent correspondre à la valeur locative, voire lui être supérieure ;

- **les loyers négociés lors de cessions de droit au bail** : le bailleur peut obtenir une augmentation du loyer en contrepartie de la modification de la destination contractuelle. Toutefois, il ne pourra pas obtenir la valeur locative du marché ou maximum. En effet, si le loyer augmente trop, le locataire cèdera son fonds de commerce dans l'activité autorisée par le bail, et dans ce cas le bailleur ne pourra pas l'augmenter. Pour que le locataire ait intérêt à céder son droit au bail pour une autre activité, il faut que sa valeur soit supérieure à celle du fonds de commerce, ce qui implique une augmentation de loyer en proportion ;

- **les fixations judiciaires** : la prise en compte de ces différents niveaux de prix conduit mécaniquement à une valeur locative inférieure à celle des locations nouvelles consenties sans versement d'un droit d'entrée. Au surplus les loyers ne sont pas linéaires,

les charges et conditions des baux étant différentes en raison de la liberté contractuelle, et influant directement sur le niveau des loyers.

Il n'est pas possible d'effectuer la moyenne des termes de comparaison (les prix pratiqués), s'agissant d'un panel qui n'est pas exhaustif, mais aussi en raison de la commercialité des rues qui n'est pas uniforme, des dates de prise d'effet, des surfaces et des destinations contractuelles qui sont différentes.

La **valeur locative** de révision ou de renouvellement est déterminée en fonction des **prix pratiqués**, lesquels sont hétérogènes.

La prise en compte des différents niveaux de prix conduit mécaniquement à une diminution par rapport au marché, d'autant que les renouvellements de baux sont généralement plus nombreux que les locations nouvelles. C'est pourquoi les loyers fixés judiciairement sont inférieurs à la valeur locative de marché.

Il en résulte deux niveaux de valeur locative : libre (de marché) et encadrée (en fonction des critères du Code de commerce, appelée à tort "judiciaire" car déterminée par le juge en cas de désaccord entre les parties).

La conséquence crée un particularisme français : les renouvellements des baux des boutiques s'effectuent à des loyers inférieurs à la valeur locative de marché.

Il apparaît que la minoration de la valeur locative n'est pas due à la propriété commerciale ni à un dysfonctionnement des tribunaux, mais à l'application de l'article R. 145-7 du Code de commerce.

Les bailleurs qui ont pris conscience de cette situation ont recherché le moyen de réduire l'aléa judiciaire éventuel d'une diminution du loyer et préfèrent souvent percevoir :

- un droit d'entrée instantané et capitalisable (car il est immédiat),
- et un loyer inférieur au marché (par précaution).

La pratique du droit d'entrée creuse l'écart avec le marché : on constate que plus les prix sont élevés, plus l'écart des valeurs avec le marché est important lors des renouvellements de baux.

L'article L. 145-33 du Code de commerce n'est pas d'ordre public, on peut y déroger. L'effet est double :

- le déplafonnement est automatique et perpétuel
- la valeur locative de marché est supérieure à la valeur du Code de commerce.

Les bailleurs essaient de prévoir le renouvellement à la valeur locative de marché dans les baux. Cela ne constituera pas forcément un motif de déplafonnement, celui-ci devant être explicite et non implicite.

La formulation explicite serait : *"le loyer en cas de renouvellement sera fixé à la valeur locative de marché hors la règle du plafonnement"*.

### Peut-on reconstituer un prix de marché en réintégrant le droit d'entrée ou le droit au bail au loyer pratiqué ?

Lorsque le bailleur qualifie le droit d'entrée de contrepartie de la propriété commerciale, il convient de vérifier si cette qualification n'est pas uniquement fiscale, ce qui implique de comparer la valeur locative de marché au loyer reconstitué. La seule qualification de la nature du droit d'entrée figurant dans le bail n'est pas suffisante pour permettre d'affirmer qu'il ne s'agit pas de loyer.

Si le *"droit d'entrée"* ou *"droit au bail"* est un loyer en capital, il est indifférent qu'il ait été perçu par le bailleur ou le locataire. Les bénéficiaires ne sont pas les mêmes, mais il s'agit d'une forme de paiement du loyer dans les deux cas.

Mais ce loyer est versé en une fois, il ne s'agit pas d'un loyer pratiqué périodiquement.

On constate que la pratique du droit d'entrée minore les loyers pratiqués périodiquement.

Le droit d'entrée ou droit au bail est une modalité de paiement du loyer. Sa réintégration au loyer pratiqué périodiquement permet de reconstituer la valeur locative de marché.

Comment déterminer le coefficient pour reconstituer la valeur locative de marché ?

Le coefficient de capitalisation, ou plutôt de reconstitution, doit être rigoureusement identique au coefficient de décapitalisation des loyers de comparaison. Il s'agit d'un coefficient de commercialité lié aux seuls prix de marché, et non à la durée du bail restant à courir.

Ce n'est pas un coefficient financier, en effet, le commerçant n'acquiert pas un produit financier, mais plus

précisément un emplacement commercial représentant un potentiel de chiffre d'affaires et de marge brute d'exploitation, qui constituera son outil de travail.

Ce coefficient varie en fonction du prix au mètre carré pondéré. L'analyse des droits d'entrée et des droit au bail montre constamment que plus le prix monte, plus le coefficient est élevé, et inversement. On ne peut pas retrouver les valeurs locatives de marché sans versement d'un droit d'entrée dans des rues ou des villes différentes en retenant un coefficient uniforme.

Il existe pour les boutiques des locations nouvelles sans versement d'un droit d'entrée et un véritable marché des *"droit au bail"*, avec de nombreuses cessions. L'analyse des cessions permet de trouver les coefficients qui permettent de reconstituer la valeur locative de marché.

L'observation du marché des cessions de droit au bail conduit actuellement aux coefficients suivants pour les boutiques :

Prix unitaire (m <sup>2</sup> B)	Coefficient
< à 250 €	2
251 à 300 €	3
301 à 350 €	4
351 à 400 €	5
401 à 500 €	5,50
501 à 600 €	6
601 à 700 €	6,50
701 à 800 €	7
801 à 999 €	7,50
1 000 à 1 399 €	8
1 400 à 1 899 €	8,50
1 900 à 2 499 €	9
2 500 à 3 499 €	9,50
3 500 à 4 499 €	10
4 500 à 5 499 €	11
> à 5 500 €	12

dans les zones commerciales (avec pondération base grande surface, sans zones) :

Prix unitaire (m <sup>2</sup> pGS)	Coefficient
< à 50 €	3
51 à 80 €	4
81 à 100 €	4,50
101 à 120 €	5
121 à 140 €	5,50
141 à 170 €	6
171 à 200 €	6,50
201 à 250 €	7
251 à 300 €	7,50
> à 301 €	8

En appliquant cette grille, les loyers reconstitués correspondent aux loyers de marché sans versement d'un droit d'entrée.

Le rejet de la décapitalisation réside essentiellement dans l'incompréhension des coefficients.

Pour le calcul des indemnités d'éviction, il est recherché une valeur en capital : le droit au bail. Dans ce cas les prix reconstitués sont systématiquement retenus pour apprécier la valeur locative de marché.

### Faut-il prendre en compte les loyers reconstitués lors des renouvellements de baux ?

L'article R. 145-7 du Code de commerce précise qu'il convient de rechercher la valeur locative dans le cadre d'un renouvellement de bail en fonction "des prix couramment pratiqués dans le voisinage".

Il existe trois difficultés :

- la nature de "loyer" des droits d'entrée ou droit au bail est contestée par une partie de la doctrine,
- les coefficients de décapitalisation ne sont pas actuellement uniformes en fonction des experts,
- dans l'hypothèse où les droits d'entrée ou droit bail seraient des

loyers, ce ne sont pas des loyers pratiqués périodiquement mais des loyers en capital.

Pour l'ensemble des ces motifs, les loyers reconstitués sont actuellement le plus souvent écartés.

Mais retenir pour les renouvellements les loyers pratiqués sans y ajouter le droit d'entrée ou le droit au bail équivaut à écarter une partie du marché, d'autant plus que les locations nouvelles sans versement d'un droit d'entrée sont rares dans les emplacements recherchés commercialement.

Le débat a été relancé par un arrêt de la cour d'appel d'Aix-en-Provence du 7 mai 2008 qui pose le principe de la réintégration des droits d'entrée et des prix de cession, mais pour le renouvellement des locations consenties initialement sans pas de porte. Des positions identiques ont été adoptées par les cour d'appel de Rennes et de Toulouse (CA Rennes, 6 janvier 2010, n° 06/03680, 7<sup>e</sup> ch., *Sci Aristide 3 c./ Sté Cinq s/ Cinq* ; CA Toulouse, 10 mars 2010, n° 08/04083, 2<sup>e</sup> ch., *Armand A c./ Sté Le Bon Vivre*).

Toutefois, ces arrêts sont contestés par une partie de la doctrine.

La Cour de cassation dans un arrêt du 11 octobre 2011 (Administrer décembre 2011, p. 40, *observation Sainturat*) a admis la décapitalisation pour le renouvellement d'une location sans versement d'un droit d'entrée, tout en rappelant le pouvoir souverain d'appréciation de la cour d'appel lui permettant d'adopter "le mode de calcul qui lui est apparu le meilleur".

### Peut-on appliquer la même valeur pour les locations consenties avec ou sans versement d'un droit d'entrée ?

L'article R. 145-7 n'est pas d'ordre public, il est possible d'y déroger. Dans ce cas, il n'y a pas de problème si le bail prévoit que seuls les prix de marché seront retenus.

Dans le cas contraire la prise en compte des différents niveaux de prix pratiqués entrainera mécaniquement et systématiquement une baisse du loyer.

On trouve différents niveaux de prix liés à un contexte, aux parties, à leur rapport au temps...

Les prix sont parfois subjectifs, la valeur doit être objective.

Les critères des prix de comparaison sont déterminés par l'article R. 145-7 du Code de commerce. Cet article prévoit en outre deux types de corrections, afin de tenir compte de la différence entre :

- le local loué et les locaux de référence,
- les dates des fixations des prix et les modalités de cette fixation.

Son dernier alinéa indique que les références "sont corrigées à raison des différences qui peuvent exister entre les dates de fixation des prix et les modalités de cette fixation."

Or le versement d'un droit d'entrée est une modalité de fixation du prix.

L'article R. 145-8 du Code de commerce pose les critères de la valeur

locative du local expertisé, laquelle est déterminée à partir des prix. Le dernier alinéa pose un principe important : *“Il est aussi tenu compte des modalités selon lesquelles le prix antérieurement applicable a été originellement fixé.”*

En conséquence, il ne peut pas être retenu la même valeur pour le renouvellement des locations nouvelles consenties avec et sans versement d'un droit d'entrée.

Prenons un exemple de valorisation afin de proposer une solution :

La valeur locative de marché à partir des loyers sans versement d'un droit d'entrée et reconstitués en réintégrant les droit d'entrée ou droit au bail aux loyers pratiqués, est de 1 000 €/m<sup>2</sup>.

Si le bail ne déroge pas à l'article R. 145-7 du Code de commerce, il ne peut pas être retenu uniquement les prix pratiqués pour les locations nouvelles.

La valeur locative dans le cadre d'un renouvellement de bail par application de l'article R. 145-7 du Code de commerce qui implique de tenir compte des différents niveaux de prix pratiqués dans le voisinage : les locations nouvelles sans droit d'entrée, les loyers pratiqués pour lesquels il a été versé un droit d'entrée ou un droit au bail, les loyers de renouvellements dé plafonnés, ceux renégociés lors

de déspecialisation et les décisions judiciaires, est estimée à 600 €/m<sup>2</sup>.

La valeur locative calculée en fonction des références respectant les critères de l'article R. 145-7 du Code de commerce représente 60 % du marché. Elle s'applique pour le renouvellement des locations consenties avec un droit d'entrée.

Pour le renouvellement des locations consenties sans droit d'entrée, l'article R. 145-7 du Code de commerce s'applique si le bail n'y déroge pas.

On constate que de nombreux renouvellements amiables de locations consenties sans versement d'un droit d'entrée se négocient à une valeur supérieure.

Le Code de commerce a institué un plafond mais pas de plancher : le loyer peut être ramené à la valeur locative de l'article R. 145-7 sans condition de recevabilité lors du renouvellement. En effet, il ne peut pas excéder la valeur locative de l'article L. 145-33 du Code de commerce.

Toutefois la baisse est souvent limitée, le locataire pouvant être amené à négocier un loyer de renouvellement supérieur à la valeur locative de l'article R. 145-7 du Code de commerce, les critères d'arbitrage étant les suivants :

- risque d'éviction par le bailleur, avec notamment une fiscalité subie par le locataire qui n'est pas prise en compte par les tribunaux,

- qualité du bailleur : particulier ou institutionnel, les rapports étant récurrents dans le second cas,
- travaux à réaliser dans les locaux nécessitant l'autorisation du bailleur,
- emplacement de qualité difficile à retrouver,
- modalité de fixation du loyer à la prise d'effet du bail : absence de versement d'un droit d'entrée, ce qui implique par application de l'article R. 145-8 du Code de commerce de se rapprocher de la valeur locative de marché.

Pour le renouvellement des locations consenties sans versement d'un droit d'entrée, il convient de se rapprocher de la valeur locative de marché par application de l'article R. 145-8 du Code de commerce s'agissant d'une modalité de fixation du loyer.

Cela implique de retenir la moyenne entre la valeur locative de marché et celle de l'article R. 145-7, soit dans notre exemple :

$$\frac{1\ 000\ € + 600\ €}{2} = 800\ €/m^2$$

La valeur locative représente 80 % du marché, au lieu de 60 % si l'on retient uniquement le panel de l'article R. 145-7.

Par cette approche, il est tenu compte des modalités de fixation du loyer, tant au niveau des prix de comparaison que de la valeur, conformément au Code de commerce. ■