Baux commerciaux : la valeur locative

Antoine Vasselin,
Expert en estimations immobilières, valeurs locatives et de fonds de commerce près la Cour d'Appel de Paris

La valeur locative des locaux commerciaux correspond à la contrepartie de la mise à disposition d'un local commercial pour une durée minimale de neuf années, avec la particularité (française) d'une « propriété commerciale » qui garantit un droit au renouvellement à l'expiration du bail, ou à une indemnité d'éviction si le propriétaire n'entend pas renouveler celui-ci.

Toutefois, pour les belles situations, le commerçant ne raisonne pas uniquement sur le chiffre d'affaires qu'il espère réaliser dans le local considéré, mais en fonction des positions qu'occupent les concurrents. Cette préoccupation est évidente pour les magasins d'enseignes nationales ou internationales qui ont une stratégie globale d'implantation géographique. Il peut donc exister une surenchère entre marques pour les emplacements numéro un. En outre, pour certains types de commerces, les zones de chalandises sont bien définies : une maison de haute couture se doit d'avoir des boutiques avenue Montaigne et sur le faubourg Saint Honoré, un concessionnaire moto se doit d'avoir pignon sur l'avenue de la Grande Armée, les antiquaires suivant leur spécialités cherchent des emplacements bien définis...
Enfin, l'impact de l'adresse est parfois un vecteur de communication aussi efficace que les supports médias et justifie pour l'enseigne le paiement d'un loyer bien supérieur à ce qu'elle entendrait supporter pour le chiffre d'affaires qu'elle réalisera sur le site.

La notion de valeur locative est protéiforme. On distingue :

• **la valeur locative de marché**, qui correspond à la somme que le commerçant le mieux disant accepte de dépenser pour jouir du local considéré. Cette catégorie peut être subdivisée en :

- loyer pur sans versement de droit d'entrée, ce que l'on appelait autrefois le loyer « à l'américaine » ;

- loyer avec versement d'un droit d'entrée, que l'on qualifie de pas de porte si cette somme en capital est payée au propriétaire des murs, de droit au bail si elle bénéficie au locataire cédant.

• **la valeur locative en renouvellement fixée amiablement** par les parties, la plupart du temps supérieure au loyer tel qu'il ressortirait de la simple application des variations de l'indice INSEE du coût de la construction, mais inférieure à la valeur locative de marché. On peut également retrouver cette acception de la valeur locative à l'occasion de déspécialisations, c'est-à-dire lorsque le locataire demande, au cours du bail, de modifier la clause de destination de son contrat en ajoutant une activité qui ne serait pas connexe ou complémentaire de celle(s) prévue(s) à l'origine du bail.

• **la valeur locative fixée judiciairement**, à défaut d'accord amiable entre les parties, définie par l'article R. 145-7 du Code de commerce (ancien article 23-5 alinéa 1 du décret du 30 septembre 1953) qui impose de se référer aux loyers du voisinage, c'est-à-dire tant aux prix des nouvelles locations qu'aux loyers en renouvellement y compris les décisions judiciaires.

L'appréciation de la valeur locative de marché ne suscite aucun problème particulier puisqu'elle résulte du marché de l'offre et de la demande. On pourra parler de valeur locative de marché dès lors que l'offre de location aura fait l'objet d'une « publicité » par voie de presse ou d'affichage ou par les soins d'agents immobiliers, que le délai de mise sur le marché a été raisonnable et enfin qu'il n'existe pas de lien particulier entre bailleur et locataire.

C'est à l'occasion des renouvellements des baux commerciaux que peuvent naître des difficultés dans l'appréciation de la valeur locative, et c'est en conséquence ce qui sera abordé ci-dessous.

I. Valeur locative en renouvellement

La nature du local, ou l'activité qui s'y exerce conditionnent la méthode d'évaluation de la valeur locative.

A. Nature du local

1. Les bureaux, boutiques, locaux d'activités ou entrepôts

Pour les bureaux, boutiques, locaux d'activités ou entrepôts, la valeur locative s'apprécie par comparaison avec les loyers en vigueur pour des locaux les plus similaires possibles en termes de situation, importance superficielle, voire de standing. Pour les boutiques, il est effectué une pondération des surfaces afin de pouvoir comparer les locations du secteur. Les règles de pondération divergent malheureusement entre « commercialisateurs », enseignes et experts. La compagnie des experts en estimation de valeur locative et fonds de commerce près la Cour d'Appel de Paris a publié des règles communes de pondération qui sont les suivantes :

a) Pour les boutiques de centre ville

• **Le rez-de-chaussée** est divisé en zones tenant compte de l'importance de sa profondeur :
- la zone 1 en façade sur 5 mètres de profondeur est retenue à l'unité sachant qu'une zone d'angle est retenue à 1,20
- la zone 2 sur une seconde profondeur de 5 à 0,75 mètres
- la zone 3 sur 10 mètres à 0,50
- la zone 4 sur 10 mètres à 0,35
- la zone 5 pour le surplus à 0,25.

• **Le sous-sol** relié est retenu au coefficient 0,25, porté à 0,35 lorsqu'il est accessible à la clientèle ; le sous-sol non relié est retenu à 0,10.

• **Le 1er étage** est retenu à 0,50 pour la bande de 5m en façade s'il existe une réelle vitrine, et à 0,40 pour le solde de la surface.

b) Pour les boutiques situées dans les centres commerciaux

• **Le rez-de-chaussée**

- la zone 1 en façade sur 10 mètres de profondeur est retenue à l'unité sachant qu'une zone d'angle est retenue à 1,20
- la zone 2 sur une seconde profondeur de 10 mètres à 0,50
- la zone 3 sur 10 mètres à 0,35
- la zone 4 pour le surplus à 0,25

• **La mezzanine** est retenue à 0,10 voire 0,20 lorsque la hauteur sous plafond est supérieure à 2,20 mètres.

• **Le sous-sol** relié est retenu au coefficient 0,25, porté à 0,35 lorsqu'il est accessible à la clientèle ; le sous-sol non relié est retenu à 0,10.

c) Pour les magasins de grande surface (> 250m²)

• **Le rez-de-chaussée**
- 1 pour l'aire de vente sans effectuer de zones
- 0,50 pour les annexes
• **Le 1er étage et le 1er sous sol**
- 0,50 pour l'aire de vente sans effectuer de zones
- 0,25 pour les annexes
• **Le 2ème étage et le 2ème sous-sol**
- 0,25 pour l'aire de vente sans effectuer de zones
- 0,125 pour les annexes

2. Les locaux spécifiques

Pour les locaux spécifiques, caractérisés du qualificatif « monovalents », c'est-à-dire édifiés en vue d'une seule utilisation, la valeur locative ne s'apprécie pas à partir de leur surface, mais selon les usages observés dans la branche d'activité considérée (article R. 145-10 du Code de commerce). On notera que si ce local peut être affecté à une autre activité sans qu'il soit nécessaire d'y réaliser des travaux d'un coût très important, le caractère monovalent du local peut être contesté. Rentrent dans la catégorie des locaux monovalents : les hôtels, cliniques, maisons de retraite, cinémas et théâtres, certains « grands magasins », garages « hôtels à voitures »...

B. Activité exercée

Intervient ici la règle dite du plafonnement.

Une partie des locaux commerciaux (boutiques, locaux d'activités ou entrepôts) voient leur loyer en renouvellement fixé par la simple application des variations de l'indice de référence retenu lors du contrat d'origine (Indice du coût de la construction (ICC) pour l'essentiel des baux ou plus récemment l'Indice des loyers commerciaux (ILC)) sauf conditions dont il est fait mention aux articles L. 145-33 et L. 145-34 du Code de commerce et R. 145-2 du Code de commerce.

Les éléments permettant d'écarter la règle du plafonnement sont pour l'essentiel :
• une modification des caractéristiques du local et améliorations (articles R. 145-3 et R. 145-8 alinéa 1)
• une modification de la destination des lieux (article R. 145-5)
• une modification des obligations respectives des parties et des charges (article R. 145-8)
• une modification des modalités de fixation du prix (article R. 145-8)
• une modification des facteurs locaux de commercialité (article R. 145-6)
• une durée contractuelle du bail supérieure à 9 années ou une durée effective du bail supérieure à 12 années (article L. 145-34)

Outre les locaux monovalents qui échappent par « nature » à la règle du plafonnement, d'autres locaux n'en bénéficient pas. Il s'agit des locaux dans lesquels s'exerce une activité intellectuelle sans qu'aucune marchandise n'y soit livrée.

C'est la clause de destination du bail qui est à prendre en considération pour établir si un local est à usage exclusif de bureaux et non la nature du local, de sorte que la jurisprudence écarte la règle du plafonnement pour des activités qui peuvent être exercées dans des locaux en nature de boutiques comme les agences bancaires, agences de voyages, cabinets d'administration de biens, agences immobilières...

C'est à partir de ces catégories que seront abordés les divers aspects de la valeur locative.

II. La valeur locative des locaux dont le loyer en renouvellement n'est pas soumis par nature ou par destination, à la règle du plafonnement.

A. Les bureaux

L'article L. 145-33 dispose que le montant des loyers des baux renouvelés doit correspondre à la valeur locative.

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

• les caractéristiques du local considéré,
• la destination des lieux,
• les obligations respectives des parties,
• les facteurs locaux de commercialité,
• les prix couramment pratiqués dans le voisinage.

En matière de bureaux, à la différence des boutiques, **il n'existe pas de réelle différence entre la valeur locative de marché**, c'est à dire le prix d'une nouvelle location sans versement d'un droit d'entrée **et la valeur locative en renouvellement**.

Cette homogénéité a deux conséquences :

• le marché des « droit au bail » de bureaux est quasi inexistant. Le seul cas de figure dans lequel il peut être rencontré est celui d'une cession à une période suffisamment éloignée du terme du bail et à la condition évidente et rare que le loyer en vigueur soit notablement inférieur à la valeur locative de marché.

• les loyers fixés judiciairement ne diffèrent pas sensiblement de ceux consentis à l'occasion de nouvelles locations dans le secteur et à l'époque considérée.

Certains toutefois considèrent, à juste titre à notre avis, que le locataire « sortant » bénéficie d'une légère prime. Le renouvellement du bail au même locataire évite au bailleur d'avoir à rechercher un nouveau locataire avec les frais que cela induit et écarte le risque de vacance du local. La jurisprudence ne retient cependant que rarement de valeur de droit au bail dans la fixation d'une indemnité d'éviction.

B. Les locaux monovalents

Le Code de commerce évoque les usages observés dans la branche d'activité considérée. On peut, de façon résumée, relever ces usages.

1. Les hôtels

Pour les hôtels, c'est la méthode dite de la « recette théorique » qui est retenue par les Tribunaux. Elle consiste à multiplier le nombre de chambres de l'établissement par leur tarif affiché et ce par les 365 nuitées de l'année. En déduisant de ce produit la TVA au taux de 5,50%, on obtient une recette hébergement théorique annuelle HT.

Sur cette recette théorique il convient d'appliquer un taux d'occupation déterminé en fonction des résultats publiés par catégorie par le ministère du tourisme ou les statistiques publiées par les grands cabinets d'expertise comptable et d'y appliquer les correctifs liés à la situation de l'hôtel expertisé et ses qualités intrinsèques. Un deuxième taux est à appliquer pour tenir compte des réductions consenties à la clientèle que ce soit directement ou par le biais de commissions versées à des tours opérators, agences de voyage ou sociétés logeant régulièrement ses cadres ou clients de passage.

Enfin, on applique un taux de recette qui correspond à la partie du chiffre d'affaires qui peut être consacrée au loyer. Ce taux de recette varie suivant la catégorie de l'hôtel et de sa situation.

On notera qu'à la différence des bureaux ci-dessus évoqués, il existe une différence très significative entre le loyer que l'on peut obtenir pour une location nouvelle d'hôtel et celui que l'on peut voir fixer à l'occasion d'un renouvellement. Dans le premier cas, on peut espérer un taux de recette de 25 à 30 %, le locataire n'ayant pas à supporter la charge financière de l'acquisition d'un fonds de commerce. Dans le second, les taux de recette varient le plus souvent de 12 % pour les hôtels 4 étoiles (dont les charges en personnel sont élevées) à 17 % en catégorie 1 étoile.
A noter également que dans le cas de nouvelles locations la recette « petits déjeuners » est incluse dans le calcul de la valeur locative.

Pour les hôtels comportant un restaurant, le caractère monovalent n'est retenu, que s'il est démontré que l'exploitation est indivisible. En revanche, si l'exploitation de l'hôtel et du restaurant sont autonomes et leurs clientèles en partie distinctes, le caractère monovalent de l'immeuble n'est pas reconnu.

2. Les cliniques

Autrefois, la valeur locative en renouvellement s'appréciait pour les cliniques suivant plusieurs méthodes :

- sur la base d'une recette théorique calculée à partir des différents prix de journée établis par spécialités, par l'Agence régionale de l'hospitalisation (ARH). S'y ajoutaient les suppléments pour chambres individuelles et, comme pour les hôtels, s'appliquaient un taux d'occupation et un taux de recette,

- à partir d'un prix « au lit » par comparaison avec d'autres locations de clinique, le prix variant en fonction de la situation de l'établissement et du ratio surface/nombre de lits, étant entendu que plus il était élevé, plus le bâtiment était adaptable aux évolutions des normes,

- à partir d'un prix au mètre carré
- après pondération des surfaces utiles et par comparaison avec des locations de cliniques.

La disparition des prix de journées au profit d'une tarification à l'acte (T2A) a rendu obsolète la première méthode, la suppression des autorisations de lits, la seconde.

Il n'existe pas à ma connaissance de jurisprudence établie depuis l'application de la T2A.
Les réflexions des experts en la matière s'orientent sur une appréciation de la valeur locative basée sur les résultats comptables effectifs ou théoriques de la clinique.
Les performances d'un fonds de clinique et, par voie de conséquence, sa capacité à payer un loyer dépendent :

- de la qualité de l'équipe médicale,
- de l'adaptation de l'immeuble à l'activité,
- des charges locatives et d'entretien qu'il génère,
- des spécialités qui y sont exercées, sachant que la rentabilité dégagée n'est pas la même pour les différentes spécialités en raison des coûts des matériels, des charges de personnel afférentes (présence d'un anesthésiste par exemple), voire des besoins d'espace qu'elles demandent,
- le nombre de lits par spécialité est également déterminant dans le sens où il existe des seuils de rentabilité.

L'activité de maternité, longtemps considérée comme peu rentable, a connu un regain d'intérêt depuis l'apparition du forfait bébé.
Les activités de dialyse, d'ophtalmologie, de chirurgie plastique et orthopédique sont considérées comme les plus rentables, cette dernière dépendant de la bonne coordination avec un établissement de soins de suite.
Les activités de chirurgie digestive et d'urologie sont en revanche considérées comme peu rentables.
Enfin, la chirurgie ambulatoire est un important facteur de performance globale.

Les réformes sus évoquées sont trop récentes pour parler à proprement d'usages.

3. Les maisons de retraite

Comme pour les hôtels, les usages pour les maisons de retraite sont d'apprécier la valeur locative à partir de la recette hébergement.

On relèvera que les taux d'occupation des maisons de retraite en Ile-de-France sont depuis de nombreuses années proches de 100 %, mais que la multiplication des créations de résidences, accompagnée de la baisse du pouvoir d'achat des retraités a induit une réduction, voire une disparition des listes d'attente.

Le taux de recette à retenir est le plus souvent compris entre 12 et 15 % dans le cadre de renouvellement de baux.

Lorsqu'il s'agit d'une location nouvelle sans achat concomitant d'un fonds de commerce, le taux de recette peut atteindre 20 à 25 %.

4. Les cinémas

Il est d'usage d'apprécier la valeur locative des cinémas à partir de la recette théorique, dite méthode cinématographique.

Les éléments à prendre en compte sont les suivants :

- nombre de fauteuils,
- prix des places en tarif normal et réduit ou cartes d'abonnement pour dégager un prix moyen,
- nombre de séances par jour,
- nombre d'entrées par jour,
- nombre de jours d'exploitation annuelle,
- recettes publicité et confiseries.

Sur cette recette théorique annuelle et après déduction de la TVA, un taux d'occupation s'applique (publication des statistiques par le Centre national de la cinématographie CNC), les taux de recette variant suivant qu'il s'agit d'un cinéma indépendant ou d'un multiplex et des recettes cinéma ou de celles des confiseries ou de la publicité.

5. Les théâtres

La méthode est voisine de celle appliquée aux cinémas, à ceci près que l'on parle de jauge. L'une des différences fréquentes réside également dans la modularité des salles contemporaines qui peuvent adapter leur capacité d'accueil en fonction de la programmation.

6. Les garages « hôtels à voiture »

Leur valeur locative s'apprécie à partir de la recette théorique maximale HT, en retenant le plus souvent un trimestre de cette recette.

On relèvera que pour tous ces locaux, la charge des travaux de mise en conformité vis-à-vis des prescriptions administratives (sécurité, accessibilité aux personnes à mobilité réduite, normes environnementales...) prend un relief tout particulier qui risque de bouleverser les usages d'appréciation de la valeur locative en renouvellement tant leur coût peut être élevé et représenter plusieurs mois, voire années de loyer.

III. Les locaux dont le loyer est, en principe, soumis à la règle du plafonnement

Les locaux les plus nombreux en centre ville entrant dans cette catégorie sont bien évidemment les boutiques, mais sont concernés également les ateliers, locaux d'activités, entrepôts ou locaux industriels.

A. Les boutiques

S'il existe un ou plusieurs motifs parmi ceux énumérés aux articles L. 145-33, L. 145-34 et R. 145-2 du Code de commerce, le plafonnement du loyer en renouvellement se trouve écarté. La valeur locative doit être appréciée par comparaison aux loyers pratiqués dans le voisinage, c'est-à-dire tant aux prix des nouvelles locations qu'aux loyers en renouvellement y compris les décisions judiciaires.

L'emplacement est l'élément le plus déterminant dans l'appréciation de la valeur locative. D'un tronçon de rue à l'autre, d'un trottoir à l'autre, les valeurs locatives peuvent varier radicalement.

Dans les centres commerciaux, la situation sur les mails principaux, à proximité des caisses de la grande surface leader du centre ou des accès au parking sont déterminants.

La conformation du local est également déterminante et prise en compte dans la pondération des surfaces.

Les améliorations effectuées au cours du bail à renouveler, si elles ont fait accession à la propriété du bailleur, doivent être prises en compte dans le calcul de la valeur locative si le bailleur y a participé financièrement. A défaut, c'est lors du renouvellement suivant qu'elles pourront être prises en compte.

Pour les valeurs locatives de marché, une importante difficulté divise les magistrats, avocats et experts, concernant les loyers de marché lorsque ceux-ci sont constitués d'un loyer périodique accompagné du versement d'un droit d'entrée. Ce sujet qualifié du néologisme de « **décapitalisation** » se doit d'être évoqué ici.

Le pas-de-porte ou le droit au bail proviennent de « l'insuffisance » du loyer contractuel par rapport à la valeur locative de marché. Ils constituent la capitalisation de cette économie théorique de loyer.

La possibilité, pour le preneur de céder son bail à tout moment de la durée de vie du contrat à tout acquéreur du fonds de commerce, ayant le caractère d'ordre public, le locataire ayant versé ce droit d'entrée pourra le récupérer à l'occasion de la cession. Si le bail devait ne pas être renouvelé à son terme, ou si le bailleur donnait congé en fin de période triennale pour démolir, le preneur se verrait indemnisé *a minima* de la perte de son droit au bail.

Le pas-de-porte ou le droit au bail ne constituent donc pas une **dépense** comme l'est le loyer « périodique », mais une **somme immobilisée** par le locataire.

De nombreux acteurs du secteur considèrent qu'outre les loyers des locations nouvelles sans versement de droit d'entrée, la valeur locative de marché peut s'apprécier en « décapitalisant » ce droit au bail ou ce pas-de-porte.

En retenant un coefficient de décapitalisation variant le plus souvent entre 3 et 10 suivant la qualité de l'emplacement, ils estiment reconstituer la réelle charge locative consentie par le preneur et cerner ainsi la valeur locative de marché.

Ainsi, à titre d'exemple, un locataire ayant un loyer périodique de 10 000 € et ayant versé un droit au bail de 100 000 € pour un emplacement n°1, aurait consenti à supporter une charge locative de :

(100 000 € / 9) + 10 000 € = 21 111 €/an,

qui représenterait la valeur locative de marché

Cette appréciation n'est pas acceptable car elle revient à confondre une dépense et une immobilisation.

On pourra toujours objecter que la valeur du droit au bail peut évoluer entre son versement initial et la cession, notamment en raison d'un possible déplafonnement du loyer, intervenu avant celle-ci ou prévisible dans un proche délai, et que dès lors, le locataire peut perdre une partie de son investissement.

C'est une hypothèse pessimiste, la valeur locative en renouvellement définie par l'article R. 145-7 du Code de commerce (ancien article 23-5 alinéa 1 du décret du 30 septembre 1953 codifié), qui impose de se référer aux loyers du voisinage c'est-à-dire tant aux prix des nouvelles locations qu'aux loyers en renouvellement dont les décisions judiciaires, induit que le loyer en renouvellement évolue parallèlement à la valeur locative de marché. En conséquence, la différence pouvant exister entre la valeur locative de marché et le loyer « déplafonné » doit perdurer.

A contrario, chacun connait des commerçants ayant réalisé de copieuses plus-values à l'occasion de cessions de droit au bail, quand un quartier devient à la mode par l'arrivée d'enseignes dynamiques. Il n'est même pas rare que pour certains commerces en déclin, le prix de cession de leur droit au bail représente de

très nombreuses années de loyer et excède largement le bénéfice qu'ils peuvent attendre de l'exploitation de leur fonds.

On peut citer à titre d'exemple un locataire de la rue Saint-Honoré qui, en janvier 2002 a, outre son loyer périodique de 100 000 € en chiffre rond, pour une boutique de 75 m² pondérés (1 333 €/m²), versé un droit au bail de 500 000 €.

Cinq ans plus tard, l'engouement pour ce tronçon de la rue Saint-Honoré a permis à ce même commerçant de céder son droit au bail au prix de 1 000 000 € réalisant une plus value de 500 000 €, ce qui correspond, hors indexation, à la somme des loyers versés sur les cinq ans d'occupation des locaux.

Pour les « décapitaliseurs », il conviendrait pour reconstituer la valeur locative de marché de décapitaliser le droit au bail, au coefficient 8 par exemple, soit :

(1 000 000 € / 8) = 125 000 €

portant la charge locative à :

(100 000 € + 125 000 €) / (75 m² pondérés) = 3 000 €/m² pondéré

Quelle est dès lors la réelle charge locative supportée par le locataire ?

- 0 €/m² (hors honoraires de l'agent immobilier...) si l'on retient la plus-value que le locataire a réalisée sur son droit au bail,
- 1 333 €/m² pondéré si l'on ne tient compte que du loyer périodique,
- 3 000 €/m² pondéré en décapitalisant le droit au bail.

Si la première hypothèse est absurde, la troisième est bancale et l'idée de la décapitalisation pour séduisante qu'elle ait pu apparaitre, est illogique.

Cependant, il convient de tenir compte du fait que tout capital est susceptible de produire des intérêts, et il serait logique, pour apprécier la réelle charge locative acceptée par le locataire, d'ajouter au loyer périodique les intérêts qu'auraient pu produire l'immobilisation que constitue le droit d'entrée. Le taux d'intérêt à retenir serait celui d'un placement « bon père de famille » par exemple.

En reprenant l'exemple ci-dessus, la réelle charge locative acceptée par le locataire s'établirait à :

100 000 € + (500 000 € x 5%) = 125 000 €

faisant ressortir un prix unitaire de :

(125 000 € / 75 m² pondérés) = 1 666 €/m² pondéré

On relèvera que la différence d'appréciation est notable, l'amortissement du droit d'entrée conduisant à surévaluer de : 3 000 € / 1 666 € = 80 % la réelle charge du locataire.

En tout état de cause, la recherche de l'évolution des prix de cession est un élément à prendre en compte pour apprécier l'intérêt commercial d'un emplacement et prendre le « pouls » du marché. La décapitalisation du droit d'entrée peut donner des indications précieuses sur l'état du marché, mais ces amortissements ne peuvent être considérés comme des valeurs locatives de marché.
On notera pour s'en convaincre que dans la plupart des cas, les prix découlant des « amortissements de droit au bail ou de pas-de-porte » figurant dans les rapports d'expertise sont excessivement plus élevés que ceux des locations nouvelles sans versement de droit d'entrée.

En conclusion, considérer le droit au bail ou le pas de porte comme un loyer en capital et le décapitaliser pour l'ajouter au loyer périodique est un contresens et revient à exagérer la valeur locative de marché au détriment du locataire.

B. Les ateliers, locaux d'activités ou entrepôts

Comme pour les bureaux, le marché des « droit au bail » est quasi inexistant pour ce type de locaux, ce qui provient de la faible différence qui existe entre les valeurs locatives de marché et les loyers en renouvellement, qu'ils soient fixés amiablement ou par le juge.

Les éléments les plus déterminants en la matière sont l'accessibilité des locaux, leur conformité aux normes de construction actuelles et l'abondance des locaux disponibles dans la zone considérée.

On constate empiriquement qu'il existe une grande homogénéité des prix pour des locaux équivalents dès lors qu'ils sont situés à proximité de grands axes de communication. En revanche, il existe une grande disparité entre les locaux neufs et ceux de « seconde main », dont la valeur locative peut être très faible s'ils sont abondants dans le secteur.

C. Les locaux industriels

C'est sans doute dans ce domaine où l'appréciation de la valeur locative est la plus difficile car elle suppose de rechercher s'il existe un réel marché. Ainsi, plus les aménagements intérieurs sont spécifiques, plus la recherche d'un nouveau locataire peut être aléatoire et plus le bailleur devra être prêt à consentir un loyer faible. Dans cette matière la valeur locative peut être totalement déconnectée du coût de réalisation du bâtiment.

En conclusion, si la valeur locative de marché des locaux commerciaux s'impose par la loi de l'offre et de la demande, la valeur locative en renouvellement reste une matière complexe et évolutive.

La recherche d'éléments permettant d'écarter le principe du plafonnement laisse une marge d'appréciation importante à l'expert ou au juge.

En outre la nature des locaux, l'activité exercée et les clauses et conditions du bail sont autant de paramètres déterminants dans l'appréciation de la valeur locative en renouvellement.

La recherche de loyers de comparaison dans la même zone de chalandise et si possible dans la même branche d'activité, permettant d'obtenir un panel significatif de locations nouvelles avec ou sans droit d'entrée, d'accords amiables et de décisions judiciaires constitue la pierre angulaire du travail de l'expert.