

Gazette du Palais

EN LIGNE SUR
lextenso.fr

TRI-HEBDOMADAIRE

VENDREDI 28, SAMEDI 29 DECEMBRE 2007 127^e année N^{os} 362 à 363

BAUX COMMERCIAUX

sous la direction de **Philippe-Hubert Brault, Jehan-Denis Barbier et André Jacquin, avocats à la Cour de Paris**

S
O
M
M
A
I
R
E

S
P
É
C
I
A
L
B
A
U
X
C
O
M
M
E
R
C
I
A
U
X

Éditorial

par Philippe-Hubert Brault

2

Doctrine

LES MÉTHODES DE VALORISATION DU DROIT AU BAIL DES BOUTIQUES
par Patrick Colomer

4

Jurisprudence

L'OCCUPANT D'UN LOCAL À USAGE COMMERCIAL PEUT BÉNÉFICIER D'UN DÉLAI DE GRÂCE ET DE SURSIS À EXPULSION
Note Charles-Édouard Brault sous Cass. 2^{ème} civ., 4 juillet 2007

9

SUR LA CHARGE DE LA CONTRIBUTION SUR LES REVENUS LOCATIFS
Note Jehan-Denis Barbier sous Cass. 3^{ème} civ., 19 septembre 2007

10

APRÈS EXERCICE DU DROIT D'OPTION PAR LE BAILLEUR, L'INDEMNITÉ D'OCCUPATION EST FIXÉE À LA VALEUR LOCATIVE À DÉFAUT DE CONVENTION CONTRAIRE

11

Note Charles-Édouard Brault sous Cass. 3^{ème} civ., 3 octobre 2007

LE BAIL COMMERCIAL NE SURVIT PAS AU BAIL À CONSTRUCTION

13

Note Jehan-Denis Barbier sous Cass. 3^{ème} civ., 14 novembre 2007

OPTION CONDITIONNELLE, DÉLAIS DE PROCÉDURE ET FORCLUSION

15

Note Jehan-Denis Barbier sous Cass. 3^{ème} civ., 14 novembre 2007

LA COMPÉTENCE DU JUGE DES LOYERS COMMERCIAUX ET LA DEMANDE D'EXPERTISE COMPLÉMENTAIRE EN ÉVALUATION DE L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION

23

Note Philippe-Hubert Brault sous C. Paris, 12 septembre 2007

Sommaires

■ **BAUX COMMERCIAUX**, par Jehan-Denis Barbier, Philippe-Hubert Brault et Charles-Édouard Brault

20

■ **FIXATION DES INDEMNITÉS D'ÉVICTION**, par André Jacquin

26

AVIS À NOS LECTEURS

Nous informons nos lecteurs et abonnés que notre édition du mardi 1^{er} janvier 2008 est supprimée

JOURNAL SPÉCIAL DES SOCIÉTÉS FRANÇAISES PAR ACTIONS

CETTE PUBLICATION COMPORTE 3 CAHIERS :

CAHIER 1 RÉDACTIONNEL P. 1 à 32 DIRECTION ET RÉDACTION : 12, PLACE DAUPHINE 75001 PARIS TÉL. 01 42 34 57 27 FAX : 01 46 33 21 17 E-MAIL : redaction@gazette-du-palais.com

CAHIER 2 ANNONCES LÉGALES DU JOURNAL SPÉCIAL DES SOCIÉTÉS [LE NOMBRE DE PAGES FIGURE DANS LE SOMMAIRE DU CAHIER] 8, RUE SAINT-AUGUSTIN 75080 PARIS CEDEX 02

INSERTIONS : TÉL. 01 47 03 10 10 FAX 01 47 03 99 00 ET 01 47 03 99 11 / FORMALITÉS : TÉL. 01 47 03 10 10 FAX 01 47 03 99 55 / SERVEUR INTERNET JSS : http://www.jss.fr

CAHIER 3 ANNONCES LÉGALES DE LA GAZETTE DU PALAIS [LE NOMBRE DE PAGES FIGURE AU SOMMAIRE DE CE CAHIER] ADMINISTRATION : 3, BD DU PALAIS 75180 PARIS CEDEX 04 STANDARD : 01 44 32 01 50

DIFFUSION : TÉL. 01 44 32 01 58, 59, 60 OU 66 FAX 01 44 32 01 61 / INSERTIONS : TÉL. 01 44 32 01 50 FAX 01 40 46 03 47 / FORMALITÉS : TÉL. 01 44 32 01 70 FAX 01 43 54 79 17

www.gazette-du-palais.com

Les méthodes de valorisation du droit au bail des boutiques

DOCTRINE

H0655

SPÉCIAL BAUX COMMERCIAUX

La doctrine est partagée sur la nature du droit au bail et les experts sur les méthodes pour appréhender sa valeur concernant les boutiques.

Qu'est-ce que le droit au bail ?

C'est une somme d'argent versée par un locataire à un autre locataire pour acquérir le droit d'occupation d'un local commercial et y exercer une nouvelle activité, différente de celle du vendeur.

Le Code de commerce prévoit que le bailleur ne peut pas s'opposer à la vente du fonds de commerce, mais il peut s'opposer à la vente du simple droit au bail.

Un fonds de commerce comprend nécessairement un local et une clientèle.

Le droit au bail, c'est la valeur du fonds de commerce « à la casse », la valeur du fonds sans clientèle ni agencements, donc celle du simple local. Lorsqu'il est exercé dans une boutique un commerce qui n'est plus adapté à la rue, il est fréquent que la valeur du droit au bail soit très supérieure à celle du fonds.

Dans le cadre d'une vente de droit au bail, le bailleur peut demander une partie du montant de ce dernier ou une augmentation de loyer, voire les deux. Mais s'il demande une somme trop importante, la valeur du fonds de commerce redevient supérieure à celle du droit au bail. Le locataire cède alors ce dernier sans contrepartie pour le bailleur. Le pouvoir de négociation du bailleur est limité par la valeur du fonds de commerce.

Les valeurs de droit au bail ont augmenté fortement depuis 1995 dans les beaux emplacements en raison de la guerre économique entre les commerçants indépendants et les enseignes nationales voire internationales.

Il convient de distinguer les emplacements n^{os} 1 top, 1, 1 bis, 2 et 3.

Dans les beaux emplacements (1 top et 1 voire 1 bis), les valeurs locatives pratiquées sont souvent faibles tant en raison de la perception quasi systématique du droit d'entrée par les bailleurs que de l'application du principe du plafonnement. Le marché du droit au bail est très actif dans ces emplacements.

Dans les autres emplacements (2 et 3), les bailleurs ne perçoivent généralement pas de droit d'entrée, ce qui a pour effet d'uniformiser les loyers : la valeur locative pratiquée correspond sensiblement à celle du marché. Les cessions de droit au bail sont rares dans ce type d'emplacements.

Patrick COLOMER

Chartered Surveyor MRICS

Expert immobilier près la Cour d'appel de Paris

Les commerçants indépendants n'ont pas pu se maintenir dans les beaux emplacements, leur chiffre d'affaires au m² d'aire de vente et leur marge brute d'exploitation étant inférieures à celles des enseignes.

Il ne faut pas confondre le droit au bail et le droit d'entrée.

Le droit d'entrée, c'est une somme en capital perçue par un bailleur lors de l'entrée d'un locataire dans le local commercial. Lorsqu'un local commercial est libre, les bailleurs peuvent le louer en loyer pur, ou en minorant le loyer et en y ajoutant un droit d'entrée.

Si la commercialité du secteur évolue favorablement, l'augmentation des valeurs locatives génère une valeur de droit au bail pour le locataire qui n'a pas versé de droit d'entrée. Il peut la vendre à un autre locataire.

Dans les centres commerciaux recherchés, les bailleurs perçoivent quasi systématiquement un droit d'entrée.

Le marché du droit au bail est actif, il existe de nombreuses cessions tant dans les centres villes que dans les centres commerciaux, ce qui permet de disposer de nombreux éléments de comparaison.

La doctrine est divisée sur la nature du droit au bail, ce qui explique les différentes méthodes d'évaluation par les experts, et la non-prise en compte du droit au bail lors des renouvellements de baux.

En effet, quelle est la nature du droit au bail : droit d'occupation du local ou loyer en capital ?

La comparaison des différentes méthodes d'estimation peut apporter un début de réponse.

Il sera successivement examiné :

- la méthode du nombre d'années de loyer ;
- la méthode à partir de la valeur des murs ;
- la méthode directe ;
- la méthode indirecte dite de capitalisation de l'économie de loyer ;
- la méthode semi-directe.

I. LA MÉTHODE DU NOMBRE D'ANNÉES DE LOYER

Le loyer annuel pratiqué est multiplié par un coefficient. Il était compris entre 4 et 10 dans les années 1980. Cette méthode fut retenue par la Cour d'appel de Paris pour l'éviction de Peugeot avenue des Champs-Élysées (1).

(1) C. Paris (16^e ch. A), 16 avril 1983, SA Champly c/ SA des Automobiles Peugeot.

L'appréciation du droit au bail uniquement par rapport au loyer semble cependant peu rationnelle, ces derniers variant fortement, ce qui rend toute comparaison impossible.

Cette méthode n'est plus pratiquée aujourd'hui, sauf par certains centres commerciaux pour la commercialisation d'extensions de galeries. Dans ce contexte, les loyers sont uniformes s'agissant d'une unité autonome de marché avec un bailleur généralement unique. Il est souvent demandé entre 2 et 4 années de loyer en fonction du devenir prévisible de la galerie.

Exemple : loyer : $50.000 \text{ €} \times 4 = 200.000 \text{ €}$

Cette méthode ne peut s'appliquer dans les centres villes où les niveaux de loyers sont très différents en raison d'une multitude de bailleurs. Elle ne permet pas d'analyser les termes de comparaison de façon rationnelle.

II. LA MÉTHODE À PARTIR DE LA VALEUR DES MURS

Elle n'est plus guère pratiquée aujourd'hui, si ce n'est en expropriation, et encore rarement.

Elle consiste à soustraire la différence entre la valeur vénale des murs libres de location et loués :

valeur des murs libres – valeur des murs loués = droit au bail

On détermine ainsi la valeur d'un élément incorporé à partir d'éléments corporels, ce qui n'est pas satisfaisant. La valeur des murs dépend du marché de l'investissement qui est très différent et évolue différemment de celui des fonds de commerce.

Exemple :

Valeur des murs libres :
 $100.000 \text{ €} / 8 \% = 1.250.000 \text{ €}$

Valeur des murs loués :
 $50.000 \text{ €} / 5 \% = 1.000.000 \text{ €}$

Soit : $1.250.000 - 1.000.000 \text{ €}$

250.000 €

Cette méthode est empirique, elle ne permet pas d'analyser les éléments de comparaison. Au surplus, elle ne tient pas compte du raisonnement des commerçants.

III. LA MÉTHODE DIRECTE

Le montant des cessions est divisé par la superficie des boutiques.

La superficie peut être pondérée afin d'affiner le calcul, mais la pondération n'est pas systématiquement pratiquée par les experts qui appliquent cette méthode.

La pondération consiste à valoriser le m² de vitrine, puis à appliquer un abattement sur les autres surfaces afin de tenir compte de la configuration des locaux.

Les prix de cession sont divisés par la surface (pondérée) afin de servir d'éléments de comparaison, puis le prix unitaire obtenu est multiplié par la surface pondérée de la boutique expertisée : il s'agit d'une simple règle de trois.

Exemple :

$500.000 \text{ €} / 100 \text{ m}^2 = 5.000 \text{ €} / \text{m}^2$

$100 \text{ m}^2 \times 5.000 \text{ €} = 500.000 \text{ €}$

La grande faiblesse de cette méthode est de ne pas tenir compte du niveau du loyer tant des éléments de comparaison que de la boutique estimée. En effet on constate sur le marché que si le loyer est élevé, la valeur du droit au bail est faible, et inversement. La suppression du paramètre loyer, lequel est essentiel, a pour effet de fausser le résultat obtenu.

Il est fréquemment effectué un abattement pour tenir compte de la déspecialisation, le bailleur moyennant généralement son autorisation pour l'exercice d'un nouveau commerce.

Certains experts effectuent une moyenne des prix de cession, ils lissent ainsi les valeurs en minorant le critère emplacement, qui est pourtant le plus important. Les prix ne sont effectivement pas uniformes et varient en fonction de la qualité de l'emplacement.

IV. LA MÉTHODE INDIRECTE DITE DE CAPITALISATION DE L'ÉCONOMIE DE LOYER

Elle consiste à multiplier la différence entre la valeur locative de marché et le loyer.

La valeur locative de marché, c'est le loyer maximum hors charges hors taxes qui peut être obtenu pour un local libre de location.

Pour appréhender sans erreur la valeur locative de marché, il est indispensable d'effectuer une pondération des surfaces afin de tenir compte de la configuration des boutiques, et de comparer ainsi les m² de vitrines.

Il s'agit de calculer la différence sur un an entre le loyer qui aurait été payé si le bail avait été renouvelé et la valeur locative de marché. Le montant ainsi obtenu, appelé économie de loyer, fait ensuite l'objet d'une capitalisation.

Si le loyer correspond à la valeur locative de marché, il n'existe pas de valeur de droit au bail par cette méthode.

Le coefficient de capitalisation choisi a évolué.

Vers le milieu des années 1980, il était retenu la durée du bail, soit la plupart du temps neuf années.

Mais une somme versée en une fois ne correspond pas à la même somme versée en neuf fois : personne n'accepte de prêter 90.000 € avec un rem-

boursement annuel de 10.000 € pendant 9 ans. Il a donc été tenu compte des intérêts que produirait ce capital en retenant le coût de l'argent.

Le coefficient 5,76 a connu son heure de gloire dans les années 1990, il correspondait au taux d'intérêt de 10 % sur la durée du bail de neuf années.

On a eu la confirmation en 1993 que le coefficient ne pouvait pas être financier.

En effet les taux d'intérêt ont diminué avec le gouvernement Balladur, ce qui a entraîné une augmentation du coefficient :

- 5,99 pour un taux d'intérêt de 9 % sur 9 ans ;
 - 6,25 pour un taux de 8 % sur 9 ans ;
 - 6,51 pour un taux de 7 % toujours sur 9 ans,
- alors qu'en raison de la crise, les valeurs de droit au bail s'inscrivaient en forte baisse pendant la même période...

De toute évidence, le coefficient n'était pas financier.

Mais quel coefficient retenir ?

La théorie de l'amortissement est apparue. Le droit au bail n'est pas fiscalement amortissable, mais on pensait que c'était uniquement la possibilité d'un amortissement sur une période donnée qui déterminait le commerçant à acquérir. Plus l'emplacement était bon, plus la durée d'amortissement était longue, c'était le coefficient d'emplacement.

Là encore, le raisonnement de l'amortissement s'est avéré erroné, le commerçant vendait avec la reprise économique de la fin des années 1990 son droit au bail plus cher que le prix auquel il l'avait acquis.

Il existe pour les boutiques des locations nouvelles sans versement d'un droit d'entrée et un véritable marché du droit au bail, avec de nombreuses cessions, permettant à partir du marché de dégager des coefficients.

L'emplacement joue un rôle considérable, mais le coefficient n'est pas figé à l'emplacement.

Le coefficient de capitalisation est un coefficient de commercialité, il permet de retrouver la valeur locative de marché. La difficulté est que ce coefficient varie :

- dans l'espace en fonction de l'offre et de la demande et du niveau de la valeur locative de marché ;
- dans le temps en fonction du coût de l'argent, des conditions économiques et surtout de l'évolution des goûts des consommateurs.

L'application d'un coefficient aux cessions de droit au bail ou aux droits d'entrée permet de reconstituer la valeur locative de marché par une règle de trois :

Valeur locative de marché : 100.000 €
 Valeur locative pratiquée : 30.000 € + un droit d'entrée de 490.000 €

Le coefficient de décapitalisation doit permettre de retrouver la valeur locative de marché. Dans notre exemple il est de 7 :

Valeur locative de marché reconstituée : 30.000 € + (490.000 € / 7) = 100.000 €

Le coefficient de capitalisation de la boutique expertisée doit être identique à celui des éléments de comparaison, il est déterminé par le marché. On constate qu'il varie en fonction du prix unitaire au m²/pondéré : plus le prix unitaire est élevé, plus le coefficient augmente, ce qui est logique, le coefficient variant en fonction du potentiel tant du chiffre d'affaires que de la marge brute d'exploitation.

La variation du loyer entraîne une variation de la valeur du droit au bail :

Valeur locative de marché :	100.000 €
Loyer :	- 30.000 €

	70.000 € × 7 =
	490.000 €
Valeur locative de marché :	100.000 €
Loyer :	- 20.000 €

	80.000 € × 7 =
	560.000 €

Une mauvaise appréciation du prix de marché entraîne une variation encore plus importante, le coefficient de capitalisation dépendant de ce dernier :

Valeur locative de marché :	120.000 €
Loyer :	- 30.000 €

	90.000 € × 8 =
	720.000 €
Valeur locative de marché :	80.000 €
Loyer :	- 30.000 €

	50.000 € × 6 =
	300.000 €

La pondération est indispensable afin d'apprécier avec justesse le prix du marché, la configuration des boutiques étant très différente.

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

- Dans les centres villes :
- 0 dans les mauvaises situations ;
 - 3 dans les petites situations ;
 - 5 à 6 dans les bonnes situations ;
 - 7 dans les emplacements numéro 2 ;

- 8 à 9 dans les emplacements numéro 1 ;
- 10 à 11 dans les emplacements 1 top.

Dans les centres commerciaux :

- 3 à 5 dans les petits centres ;
- 6 à 7 dans les centres recherchés ;
- 7 à 9 dans les centres commerciaux régionaux recherchés.

Dans les zones commerciales :

- 0 dans les mauvaises situations ;
- 2 à 3 dans les petites zones ;
- 4 à 5 dans les zones recherchées ;
- 5 à 6 dans les zones très recherchées.

Ces coefficients sont déterminés par la valeur locative de marché si le local était libre de location pour le commerce le plus adapté.

Mais doit-on capitaliser l'économie de loyer actuelle ou future ?

Deux problèmes se posent :

- la déspecialisation si le commerce n'est pas adapté, ce qui est souvent le cas ;
- le déplafonnement dans le cas où le commerce est adapté.

1 – La déspecialisation : c'est l'autorisation du bailleur pour un changement d'activité

Le locataire peut vendre librement son fonds de commerce ; il sollicitera une autorisation du bailleur pour vendre son droit au bail uniquement si sa valeur est plus élevée.

Si le bailleur réclame une augmentation de loyer ou une somme en capital trop importante, voire les deux, la valeur du droit au bail diminue, devient inférieure à la valeur du fonds : le locataire cède alors dans son activité et le bailleur se retrouve sans rien.

Ainsi, l'indemnité de déspecialisation doit s'apprécier cas par cas en fonction de la valeur du fonds dans l'activité exercée.

2 – Le déplafonnement : le principe depuis le 3 juillet 1972 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 :

- 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 conséquences du déplafonnement ne sont pas les mêmes selon que le loyer en vigueur :

- excède la valeur locative dite judiciaire ;
- lui correspond ;
- est inférieure.

Le déplafonnement du loyer n'entraîne pas la disparition de la valeur du droit au bail dans les beaux emplacements en raison de l'écart entre les prix de marché et les prix fixés judiciairement.

Il convient de tenir compte de l'incidence du déplafonnement :

- en capitalisant la différence entre la valeur locative de marché et la valeur locative en renouvellement (loyer déplafonné) définie par application de l'article R. 145-7 du Code de commerce,
- puis en y ajoutant la différence entre le loyer déplafonné « article R. 145-7 » et le loyer en vigueur sur la durée du bail restant à courir, en appliquant un coefficient financier qui tient compte qu'une somme versée en une fois ne correspond pas à une somme versée en plusieurs fois. Il sera retenu pour calculer le coefficient financier, le taux de 5 % correspondant à un OAT majoré pour tenir compte de l'illiquidité s'agissant d'un actif corporel non immédiatement réalisable.

Exemple :

Valeur locative de marché : 100.000 €/an

Valeur locative article R 145-7 : 60.000 €/an

Loyer : 30.000 €/an

Durée restant à courir du bail : 5 ans

1 – Capitalisation de la différence entre :

Valeur locative de marché :	100.000 €
Valeur locative article R. 145-7 :	60.000 €

	40.000 € × 7 (coefficient de commercialité) = 280.000 €

2 – Capitalisation de la différence entre :

Valeur locative article R. 145-7 :	60.000 €
Loyer :	30.000 €

	30.000 € × 4,500 (coefficient financier) = 135.000 €

soit une valeur de droit au bail de : 280.000 € + 135.000 € = 415.000 €

Cette méthode s'applique en cours de bail.

Pour la fixation des indemnités d'éviction, le bail est expiré. La valeur du droit au bail est déterminée par la capitalisation de la différence entre la valeur locative de marché et le loyer si le bail était renouvelé ce qui implique de rechercher l'existence d'un éventuel motif de dé plafonnement.

Il convient de souligner le cas particulier de certains loyers binaires.

Les loyers binaires comprennent deux composantes : un loyer de base et un loyer variable additionnel indexé sur le chiffre d'affaires. S'il n'est pas précisé dans le bail que le loyer de base doit être fixé en fonction de la valeur locative, il doit être plafonné même s'il existe un motif de dé plafonnement, telle une durée contractuelle supérieure à 9 années.

La fixation du loyer du bail renouvelé échappe alors aux dispositions du décret et n'est régie que par la convention des parties, ce qui implique d'appliquer les variations de l'indice Insee du coût de la construction sur le loyer de base (2).

Cela a une incidence sur la valeur du droit au bail dans le cadre de l'indemnité d'éviction.

V. LA MÉTHODE SEMI-DIRECTE

Elle consiste à effectuer la moyenne entre les méthodes directes et indirectes.

On objectera qu'il faut faire un choix, on ne peut pas faire de moyenne si les résultats sont trop éloignés

Un écart trop important dans les résultats infirme une des deux méthodes, ce qui exclut d'effectuer une moyenne.

La méthode directe devant être écartée, cette méthode ne peut être retenue.

Si le droit au bail est un loyer en capital, on peut le comparer au droit d'entrée.

On peut conclure que le droit au bail et le droit d'entrée trouvent leurs origines dans la seule faiblesse du loyer par rapport au prix du marché locatif. Le droit au bail est la somme qu'un cessionnaire accepte de verser au cédant pour bénéficier d'un bail à prix modéré, le droit d'entrée est la somme versée à un bailleur lors de la prise d'effet du bail, mais dans les deux cas il s'agit d'un loyer versé sous forme de capital.

Reste une question : faut-il retenir le droit d'entrée et le droit au bail pour les fixations de loyers lors des renouvellements de baux ?

Cela semble impossible tant qu'il n'y a pas d'accord sur les méthodes d'évaluation et leur

nature. On pourrait ajouter qu'il s'agit de loyers en capital, mais pas périodiques. Les loyers de renouvellement sont des loyers périodiques.

Le droit d'entrée est la cause principale du décalage entre les prix locatifs de marché et les prix fixés judiciairement.

En effet, l'article R. 145-7 du Code de commerce prévoit qu'il faut tenir compte lors des renouvellements de baux des différents niveaux de prix pratiqués dans le voisinage, mais le décalage entre les prix de marché et les loyers fixés judiciairement est inexistant dans les emplacements moyens dans lesquels il n'est pas perçu de droit d'entrée, et s'accroît avec la qualité de l'emplacement dans les mêmes proportions que le niveau des droits d'entrée.

Depuis l'an 2000, des bailleurs étrangers ont acquis de nombreuses boutiques dans les beaux emplacements à Paris et en province. Cela a modifié les usages, ainsi on peut constater une diminution du montant des droits d'entrée voire une suppression de leur pratique dans les emplacements très recherchés commercialement, dits 1 top ou n° 1.

À titre d'exemple, on peut citer en valeur 2007 :
– l'avenue des Champs-Élysées à Paris avec des loyers pratiqués variant de 6.000 à 8.000 €/m² pondéré (m²P), la valeur locative de marché étant comprise entre 6.000 et 10.000 €/m²P ;
– la rue d'Antibes à Cannes avec des nouvelles locations entre 2.000 et 2.800 €/m²P.

Les prix judiciaires n'excèdent toujours pas 3.000 €/m²P sur l'avenue des Champs-Élysées, soit 30 à 50 % de la valeur locative de marché.

À Cannes, les loyers judiciaires sont passés de 400 €/m²P en 2000 à 700 €/m²P puis... 1.500 €/m²P pour une décision récente, la valeur locative de marché dans le meilleur tronçon de la rue d'Antibes étant passé pendant la même période de 1.800 à 2.800 €/m²P. Les prix judiciaires représentaient 26 % en 2000, contre 53 % environ en 2007.

L'augmentation des loyers due aux relocations sans versement d'un droit d'entrée dans les beaux emplacements entraîne une forte diminution des valeurs de droit au bail, mais va-t-il disparaître ?

La mondialisation avec l'arrivée massive des bailleurs étrangers apporte un début de réponse, mais l'article R. 145-7 du Code de commerce maintiendra mécaniquement un écart entre les prix de marché et les valeurs locatives de renouvellements dites judiciaires.

(2) Cass. 3^e civ., 27 janvier 1999, Société Intexal c/ Société Rodier Distribution.