



Patrick Colomer
Expert près la cour
d'appel de Paris
agrée par la Cour de
cassation Chartered
Surveyor - MRICS

Hugo Le Moing
Expert associé
Colomer Expertises

COMMERCES

Des franchises de loyers en attendant le rebond

Le confinement a entraîné une accélération de la digitalisation des commerces et de la baisse des loyers commerciaux qui était amorcée avant la crise sanitaire. Comment ajuster le loyer ? Quelles sont les perspectives ? La baisse d'activité est forte mais temporaire s'agissant d'une crise sanitaire. L'impossibilité d'anticiper tant sa durée que son intensité génère un attentisme qui provoque un manque de visibilité.

La diminution des loyers

Les valeurs locatives commerciales s'inscrivent en baisse en raison des capacités d'accueil et des horaires d'ouverture restreints. La vente à emporter ou via internet ne compense bien souvent pas la perte de chiffre d'affaires. Les taux d'effort augmentent, les loyers deviennent décorrélés de la valeur locative et ne peuvent pas être ajustés en temps réel compte tenu des contraintes du Code de Commerce. C'est tout le paradoxe d'un texte censé protéger l'activité du locataire, mais dont la rigidité s'avère pénalisante en cas de crise brutale.

Le cadre légal pour modifier un loyer en cours de bail est complexe. Il faut :

- soit une modification matérielle des facteurs locaux de commercialité ayant entraîné une variation de la valeur locative de plus de 10 %,
- soit une clause d'indexation annuelle ayant varié de plus de 25 %.

La baisse alimentée par la vacance

La vacance des boutiques ou des bureaux constitue, selon les tribunaux, une modification matérielle. La baisse des loyers ne sera recevable en cours de bail que lorsqu'il y aura des boutiques vides c'est-à-dire quand il sera trop tard, quand les locataires auront fait faillite. Plus il y aura de boutiques vides, plus la chute des valeurs locatives sera importante. Il y aura une auto-alimentation de la baisse par la vacance. Seule la faculté d'ajuster les loyers à la valeur locative en cours de bail pourrait casser ce cycle infernal, tout en permettant de maintenir le tissu des boutiques.

Actuellement, il y a des droits au bail à céder. Les locataires sont sous perfusion de l'Etat. La prochaine étape sera la restitution des clés si les loyers ne baissent pas. Cela rendra les demandes des locataires recevables. La vacance représente un coût pour les bailleurs, ce qui les conduit parfois à négocier. Les bailleurs, afin de limiter l'effet baisse

en apparence, augmentent les mesures dites d'accompagnement, ce qui creuse l'écart entre le loyer facial et économique. De la réalité à la fiction, la capitalisation du loyer facial permet de sauver la valeur vénale dans les comptes...

Il faut une continuité des exploitations pour limiter la baisse des valeurs locatives et des fonds de commerce. Or, le temps judiciaire est trop long, surtout pour les locataires dont l'activité est en péril. On constate que les négociations s'effectuent plus par rapport à la qualité du bailleur ou du locataire (enseignes ou indépendants, propriétaires privés ou institutionnels) que par rapport au niveau du loyer. La clé est pourtant le niveau du loyer par rapport à la valeur locative.

La solution en attendant le rebond ? Les franchises des loyers

Les bailleurs n'ont pas intérêt à pérenniser la baisse dans le cadre d'un renouvellement dès lors que celle-ci est temporaire. Lorsque la valeur locative est fixée en bas de cycle dans un marché déprimé, **ce serait une erreur de lui conférer un caractère pérenne. La diminution du loyer est légitime en période de crise, mais lui conférer un caractère pérenne engendrerait une valeur de droit au bail au locataire lors de la reprise, et minorerait la valeur des murs. Cela pénaliserait les bailleurs. La solution réside dans des franchises de loyer, le temps de la crise.**

Les nouvelles locations et les mutations étant réduites, il faut attendre pour pouvoir quantifier les baisses. La baisse du volume des transactions entraîne une augmentation du stock avec mécaniquement une baisse des prix. Dans un marché baissier, les offres sont souvent inférieures aux loyers constatés. Elles constituent ainsi un bon indicateur pour quantifier la baisse, en intégrant les marges de négociations.

Les valeurs vénales sont affectées dans la mesure où elles dépendent de la valeur locative, l'immobilier commercial étant un produit d'investissement. **Les banquiers anticipent une baisse des prix. Ils ont mis un coup de frein aux financements, ce qui accélère la baisse des valeurs vénales.** Malgré cela, le marché de l'investissement reste actif, **l'argent étant peu rémunéré et les taux d'intérêt bas**, dans un contexte de création de masse monétaire où l'immobilier constitue une valeur refuge. Ainsi tout le paradoxe réside dans le fait que de nombreux locaux sont difficiles à louer mais faciles à vendre.

Par ailleurs, le développement des nouveaux modes de consommation via internet pour les boutiques, du télétravail pour les bureaux et des visio-conférences pour les hôtels ne permettra pas de retrouver les valeurs antérieures à la crise.