

## Objectivité, indépendance, méthodologie... intuitions, expériences, époque heureuse ou pas

### QUAND L'AVIS DE L'EXPERT N'EST PAS CELUI QU'ON ATTENDAIT...

*L'économie particulièrement turbulente que nous connaissons ne facilite pas la vie des experts. Encore plus qu'auparavant, il y a l'opinion du locataire, celle du propriétaire sur la valeur de son local : chacun voit midi à sa porte. Et beaucoup d'autres paramètres qui entrent en ligne de compte dans l'expertise d'un local de commerce : outre la tendance à la hausse ou à la baisse que l'on comprend dans le principe... mais pas forcément pour soi ! Il y a encore de nombreux motifs de décalage... et l'impact du Covid... que la loi interdit de prendre en compte pour les renouvellements antérieurs. Contrairement à un médiateur, un expert n'est pas là pour mettre les parties d'accord, mais pour donner son avis. Quelle que soit l'époque !*

Par Anne Angiboust, expert judiciaire immobilier près la cour d'appel de Paris, Chartered Surveyor - Mrics

**A**vrai dire, c'est le marché qui décide ! L'époque n'est pas particulièrement calme. Notamment en périodes haussières ou baissières, les surprises peuvent être de taille. Les bailleurs surestiment parfois la valeur locative de leurs biens, les locataires peuvent également sous-estimer le montant du loyer qu'ils considèrent devoir payer. Lors d'un litige sur le montant d'un loyer renouvelé de locaux commerciaux, si les parties ne transigent pas amiablement, le tribunal nomme un expert immobilier inscrit sur les listes avec pour mission de donner son avis sur le sujet. C'est là que les choses peuvent se compliquer... pour l'une ou l'autre des parties, déçue ou ne s'attendant pas à l'avis de l'expert. Plusieurs éléments en expliquent la raison.

Quelle est la mission de l'expert ? C'est de donner son avis sur la valeur d'un bien, en toute objectivité et indépendance et selon certaines méthodologies mais aussi avec sa propre sensibilité, ses intuitions et expériences basées sur un mélange de facteurs techniques, économiques, légaux, juridiques, fonctionnels, urbains, sociologiques, historiques... le tout totalement déconnecté du contexte des négociations entre bailleurs et locataires.

Un premier motif de déception possible des acteurs est la méconnaissance des méthodes de valorisation : l'estimation de la valeur locative d'un bail renouvelé obéit à de nombreuses règles en application des dispositions des articles L. 145-33 et R. 145-3 à R. 145-8 du Code de commerce, au regard notamment des caractéristiques du local, de la destination des lieux, des obligations respectives des parties, des facteurs locaux de commercialité et des prix couramment pratiqués dans le voisinage. Ce dernier point est important, car la valeur locative en renouvellement «statutaire» se distingue de la valeur locative de marché : celle que serait prêt à payer un nouveau locataire pour entrer dans un local commercial vide et sans droit d'entrée. En effet, lorsqu'il s'agit d'un renouvellement de bail, l'article R. 145-7 du Code de commerce 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. Un bailleur qui aurait connaissance uniquement des offres de location proposées par des agents immobiliers aux alentours ou même de transactions réalisées dans les environs mais pour des seuls baux neufs serait déçu de connaître les conclusions d'un expert sur la valeur locative statutaire. De la même manière, certains bailleurs ne comprennent pas, en période haussière, qu'un loyer puisse rester à un prix très bas si aucun motif ne justifie le dé plafonnement du loyer.

Ces mêmes bailleurs sont d'autant plus déçus en période baissière lorsqu'ils voient s'appliquer une valeur locative en renouvellement inférieure au loyer plafonné par application des variations des indices Insee...

Un second motif est la pondération des surfaces. En matière de boutiques de centre-ville, la pondération d'un local donne parfois lieu à d'importants écarts entre les velléités des parties. Selon les préconisations de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière, des coefficients sont appliqués aux différentes portions d'un local, étant entendu que les mètres carrés proches de la vitrine au rez-de-chaussée sont plus attractifs que ceux plus éloignés et sans commune mesure avec ceux des annexes, étages ou sous-sols. Seule la première «bande» proche de la vitrine est pondérée au coefficient 1, les autres parties du local se voient attribuer des coefficients plus faibles pour tenir compte de leur intérêt. Il arrive qu'un bailleur considère son local remarquable et qu'il sollicite le coefficient 1 pour l'ensemble de sa surface. L'expert ne pourra accéder à sa demande au motif que les éléments de comparaison qu'il retiendra seront tous pondérés de la même manière. Il doit comparer avec des éléments comparables ! Si les caractéristiques du local sont effectivement admirables, il pourra cependant jouer sur le prix unitaire retenu. Un locataire quant à lui peut souhaiter un faible coefficient pour une partie d'un local au motif qu'il n'en a pas l'usage. Si cette partie des locaux est fonctionnelle, l'expert n'a pas de raison de réduire un coefficient pour ce prétexte.

De nombreuses autres raisons expliquent l'écart entre l'avis de l'expert et celui des parties.

Lorsqu'un appartement d'habitation est compris dans un bail commercial, sa valeur locative est sensiblement inférieure à celle du marché des appartements résidentiels du fait de son inclusion au sein d'un bail commercial, pouvant là encore induire des déceptions du côté des bailleurs.

Les éléments de comparaison peuvent également donner lieu à discussion et à étonnement : un locataire ne se réfère parfois qu'à des décisions judiciaires ou un bailleur à des nouvelles locations de marché, lesquelles ne sont évidemment pas au même prix... En outre, la connaissance d'un panel de références représentatives est nécessaire à l'expertise, ce dont les parties ne disposent pas toujours. De plus, l'estimation de la valeur locative ne correspond pas à la moyenne des références de comparaison. En effet, l'expertise ne se limite pas à un simple calcul de moyenne des loyers de boutiques du voisinage. La valeur locative correspond à la réalité d'un accord entre un propriétaire et un locataire à une date donnée, pour une activité définie et tenant compte d'un ensemble d'éléments caractérisant les locaux loués et leur environnement : la situation de la boutique, sa conformation, son état, les clauses et conditions du bail, l'implantation des commerces concurrents, etc.

D'autant qu'une moyenne est faussée par l'évolution des valeurs locatives dans le temps, phénomène éminemment sectoriel, les divers tronçons d'une même rue pouvant connaître des sorts très divers : réorientation

des activités dominantes, arrivées massives d'enseignes, évolution de la composition socioprofessionnelle de la population, aménagements urbains ou de transport... Il en est de même d'une référence locative ancienne actualisée selon l'évolution des indices Insee qui ne peut pas non plus représenter la valeur locative.

Ainsi, et c'est d'autant plus vrai lorsque les indices ont très fortement augmenté (tel l'indice Insee du coût de la construction il y a quelques temps), rien ne permet de dire qu'un candidat locataire aurait conclu son bail au même prix s'il avait connu par avance l'évolution de son loyer.

Un certain nombre d'abattements ou de majorations peuvent encore modifier sensiblement la valeur locative en renouvellement : abattements pour clauses exorbitantes du droit commun (impôt foncier, assurance immeuble, travaux prescrits par l'Autorité administrative ou de mise en conformité, charges de copropriété, etc.) s'ils ne sont pas d'usage dans la classe d'actifs du bien expertisé, ou abattement pour tenir compte d'une clause d'accession en fin de jouissance. Des majorations peuvent être appliquées pour tenir compte d'un droit de terrasse ou d'étalage, une large destination ou un bail tous commerces, une libre cession du droit au bail, une ouverture en communication sur des locaux dépendant d'un bail distinct ou encore une très faible superficie dite «bonbonnière».

L'ensemble de ces éléments peuvent parfois conduire l'expert à estimer une valeur locative inférieure à ce que pense un locataire, ou supérieure à la demande d'un bailleur.

Contrairement à un médiateur, dont la mission est d'aboutir à un accord des parties même si ce dernier ne lui semble pas équitable, l'expert donne son avis de technicien sur une valeur qui ne plaît pas toujours à tous. Il arrive de constater que bailleurs ou locataires sont parfois mal voire pas conseillés, ils n'ont pas préalablement cerné leur risque judiciaire par une expertise amiable précédant un contentieux ou n'ont pas pris conseil auprès d'un avocat spécialisé en baux commerciaux.

Quelles en sont les conséquences ? En cours de procédure judiciaire de renouvellement de bail, il a pu être constaté que certains bailleurs déçus délivrent un droit d'option, c'est-à-dire un congé avec refus de renouvellement de bail alors qu'ils avaient dans un premier temps proposé le renouvellement car ils sont insatisfaits des premières conclusions de l'expert. Ils préfèrent ainsi s'engager dans une procédure d'éviction pour redonner sa pleine valeur au local commercial. Un locataire peut également délivrer un droit d'option et décider de restituer les locaux en cours de procédure lorsqu'il voit se profiler un loyer qu'il ne peut assumer lors du renouvellement.

De la même manière en procédure d'éviction, le bailleur choisit parfois de signifier un droit de repentir en revenant sur sa décision d'évin-

cer pour échapper au paiement d'une indemnité estimée trop élevée à son goût. Il le peut tant que le locataire est en place dans les locaux litigieux, l'indemnité devant réparer le préjudice subi à la date la plus proche du départ du locataire, ce dernier ayant droit au maintien dans les lieux jusqu'au paiement de l'indemnité.

Enfin, un locataire peut être surpris et considérer injuste un dé plafonnement ou une augmentation de valeur locative en raison de travaux qu'il aurait lui-même réalisés et financés plusieurs années auparavant, améliorant ainsi les locaux.

En période haussière, un bailleur peut être déçu si l'expert conclut à une valeur locative élevée mais à un loyer n'échappant pas à la règle du plafonnement pour les motifs habituels (durée contractuelle supérieure à neuf ans, durée effective supérieure à douze ans, modifications des caractéristiques des locaux, facteurs locaux de commercialité, travaux d'amélioration, locaux monovalents ou à usage de bureaux, etc.).

Un dernier principe qu'acceptent mal les parties tient au Code de commerce qui impose de se situer à la date du renouvellement litigieux et de ne pas prendre en considération les éléments survenus postérieurement. A titre d'exemple, les commerces et hôtels fortement impactés par la série d'attentats terroristes de 2015 ne pourraient s'en prévaloir dans le cadre d'une procédure dont le renouvellement serait antérieur. La loi en vigueur imposera de ne pas tenir compte, pour les baux renouvelés antérieurement, de la crise sanitaire du Covid-19 dont la durée et l'ampleur sont à ce jour encore méconnues. Toutefois, il sera difficile à l'expert de faire totalement abstraction des fermetures et arrêt de l'activité d'une grande partie des commerces, dans un contexte déjà baissier.

L'expert donne son avis de technicien, de manière neutre, en son âme et conscience. Il peut arriver qu'il considère injuste l'application d'une loi ou d'un usage, contraire à une logique économique ou à la réalité du marché. A lui de faire la part des choses, de rendre un rapport qu'il estime juste au regard des nombreuses contraintes qui lui sont imposées et des méthodes, informations et outils dont il dispose. ■

#### EXPERTISE : LES PARAMÈTRES QUI ENTRENT EN LIGNE DE COMPTE

- méthode de valorisation
- pondération des surfaces
- dé plafonnement du loyer
- caractéristiques du local
- travaux d'amélioration
- activités autorisées
- obligations respectives des parties
- facteurs locaux de commercialité
- références de comparaison
- abattements et majorations
- appartement inclus dans un bail commercial
- différences entre valeurs de marché, de renouvellement et judiciaire
- éléments postérieurs à la date du renouvellement