



LE POINT SUR LA PONDÉRATION DES SURFACES

par la Compagnie des experts en estimations de fonds de commerce et d'industrie et de valeurs locatives près la cour d'appel de Paris

La valeur locative d'un bien immobilier s'obtient par la multiplication d'un prix unitaire par une surface. Mais il n'y a rien de plus inégal qu'un mètre carré !

Il faut comparer ce qui est comparable, une boutique étroite et en profondeur ne se louera pas le même prix qu'une boutique bénéficiant d'un très bon linéaire de façade. Aussi a-t-il été nécessaire de procéder à une pondération de la surface louée selon la configuration, l'éclairage et la fonctionnalité des lieux.

Le marché étant évolutif et largement ouvert sur des méthodes internationales, les commercialisateurs et conseils immobiliers ont établi récemment entre eux une méthode de pondération pour harmoniser leur propre pratique. Le résultat de leurs travaux est sans aucun doute intéressant mais s'applique le plus souvent à des locaux vacants à aménager.

Or, lors des renouvellements, des contraintes juridiques et physiques nouvelles doivent être prises en compte, tels les cloisonnements et aménagements spécifiques. Les experts judiciaires intervenant principalement lors de ces renouvellements et révisions doivent intégrer à la fois la pondération dite de marché telle que désormais harmonisée mais aussi des contraintes juridiques liées au décret du 30 septembre 1953.

C'est pourquoi leur réflexion les a conduits à des nouvelles propositions. Cette étude a pour but d'harmoniser les pondérations retenues par les acteurs du marché immobilier afin de parler un même langage.

On peut distinguer plusieurs « pondérations possibles » selon les types de biens rencontrés.

LES BOUTIQUES TRADITIONNELLES

Les boutiques traditionnelles (jusqu'à 100 m² de surfaces de vente) où sont exploités des commerces traditionnels de quartier sont le plus souvent composées :

- d'une boutique de 4 à 6 m de façade avec une arrière-boutique, éventuellement des réserves,
- d'un sous-sol relié ou non à usage de réserve ou vente,
- et parfois un logement ou une réserve au 1^{er} étage relié ou non.

Le tableau ci-dessous indique les pondérations habituellement retenues.

Observations

- Il est retenu le plus souvent un prix au mètre carré réel pour les logements à l'étage même si ceux-ci sont également accessibles par les locaux du rez-de-chaussée
- Il faut vérifier si l'application de ces coefficients n'entraînera pas des disparités trop importantes. En effet pour un prix unitaire très élevé il sera difficile, même pour un sous-sol utilisé commercialement et en partie accessible à la clientèle, de retenir un coefficient de 0,40.
- Ces coefficients sont indicatifs et doivent faire l'objet d'une recherche pour chaque local et être motivés notamment quand ils sont particuliers.

Pondération des boutiques traditionnelles (jusqu'à 100 m² de surface de vente)

<u>Rez-de-chaussée</u>		
Boutique		
- Zone d'angle	1,10 à 1,20	sur 5 m de côté (triangle isocèle)
- 1 ^{ère} zone	1	sur 5 premiers m depuis façade
- 2 ^{ème} zone	0,70 à 0,80	sur les 5 m suivants
Arrière-boutique et annexes	0,40 à 0,50	selon l'éclairage et l'agencement, locaux sans réception de clientèle
<u>Sous-sol</u>		
Cave indépendante	0,10 à 0,15	sol terre battue ou cimenté, accès par les parties communes de l'immeuble
Cave reliée	0,15 à 0,20	accès facile ou non
Sous-sol aménagé	0,25 à 0,40	selon l'utilisation qui en est faite
<u>1^{er} étage</u>		
Logement	m ² réels	marché locatif ; si le logement est uniquement accessible par les locaux du rez-de-chaussée, il est possible de retenir une pondération (0,40)
Réserve	0,20 à 0,30	

BOUTIQUES DE SURFACE IMPORTANTE (DE 100 A 400 M² DE SURFACE DE VENTE)

Depuis quelques années, les chaînes de distribution recherchent principalement des boutiques de superficie conséquente (surface de vente de 150 à 300 m² d'un seul tenant). Les magasins de chaîne utilisent en effet peu de réserves, le stock étant constitué par la marchandise en vente, les ventes étant réalisées en flux tendu, c'est-à-dire avec un réassortiment quasi immédiat.

Ces boutiques étant toujours très bien placées, le loyer est généralement élevé. Ce paramètre nécessite une utilisation maximale de surface à la vente pour réaliser un chiffre d'affaires au mètre carré performant.

Le tableau ci-dessous donne les critères de pondération généralement retenus.

Observations

- Il faut adapter la pondération à la spécificité de chaque partie du local
- Les réserves sont en général pondérées à 50% de la surface de vente dépendant du même niveau ou de la même zone.
- Aucun coefficient utilisé ne peut conduire à retenir pour la partie pondérée un prix au mètre carré réel inférieur au prix ou double du prix du mètre carré réel qui serait retenu pour cette même partie du local loué isolément.

Pondération des boutiques de surface importante (de 100 à 300 m² de surface de vente)

<u>Rez-de-chaussée</u>	
Zone 1 : 5 m de profondeur	1
Zone 2 : 5 m de profondeur	0,70 à 0,80
Zone 3 : 10 m de profondeur	0,50 à 0,60
Zone 4 : au-delà de 20 m	0,25 à 0,35
Zone d'angle : triangle isocèle de 5 m ou pus selon la configuration du local	1,10 à 1,25
<u>1^{er} étage</u>	
Espace vente éclairé par vitrines, zone sur 5 m de profondeur (effet bandeau)	0,50
Espace vente	0,40
Réserves	0,20 à 0,25
<u>2^{ème} étage</u>	
Espace vente	0,25 à 0,30
Réserves	0,10 à 0,20
<u>3^{ème} étage et suivants</u>	
<u>Sous-sol</u>	
Espace vente selon accès et configuration	0,20 à 0,30
Réserves	0,10 à 0,15
<u>Mezzanine</u>	
Surface de vente visible du rez-de-chaussée	0,35
Surface de vente de faible hauteur sous plafond et non visible du rez-de-chaussée ou réserve	0,20

LES GRANDES SURFACES

Il est apparu que retenir une pondération par zones de 5 m (ou même de 10 m) pour des grandes surface (supermarchés, surfaces spécialisées...) n'était pas satisfaisant et aboutissait à des multiplications de zones avec une échelle de coefficients très discutables.

Depuis une quinzaine d'années, les experts ont donc retenu une pondération particulière (v. tableau ci-dessous).

Pondération des grandes surfaces

<u>Rez-de-chaussée</u>	
Surface de vente	1
Réserves, laboratoires, préparation	0,30
Annexes, débarras, chaufferie, locaux techniques	1
<u>Sous-sol</u>	
Surface de vente selon configuration, accès, hauteur sous plafond	
Réserves selon accès et configuration	0,40 à 0,60
Locaux techniques	0,10 à 0,25
	0
<u>Etages</u>	
Surface de vente selon configuration, accès, hauteur sous plafond, selon niveau	
Réserve selon niveau	0,30 à 0,60
Locaux techniques	0,10 à 0,25
	0
<u>Bureaux</u>	
	m ² réels

Le prix unitaire retenu était minoré de l'ordre de 20 à 30% par rapport à un prix du mètre carré pondéré base boutique à défaut de comparaison avec d'autres valeurs locatives de grandes surfaces.

PLUS DE 1 500 M² DE SURFACE DE VENTE

Pour ces locaux il est généralement retenu uniquement les surfaces de vente sans coefficient, les surfaces annexes étant comptabilisées pour 0. Il s'agit en fait d'un calcul au mètre carré réel (surface de vente).

La pondération traditionnelle a toujours sa place pour les boutiques de détail ou de proximité en centre-ville mais elle doit se compléter d'une méthode de pondération plus adaptée aux commerces modernes consommateurs d'espaces.

Comme nous avons su dégager une méthode de pondération pour les grandes surfaces, ils nous appartenait à nous experts de constater l'évolution du marché économique et de savoir adapter aux nouveaux concepts une méthode de pondération qui leur corresponde et en respectant les contraintes imposées par le critère judiciaire.