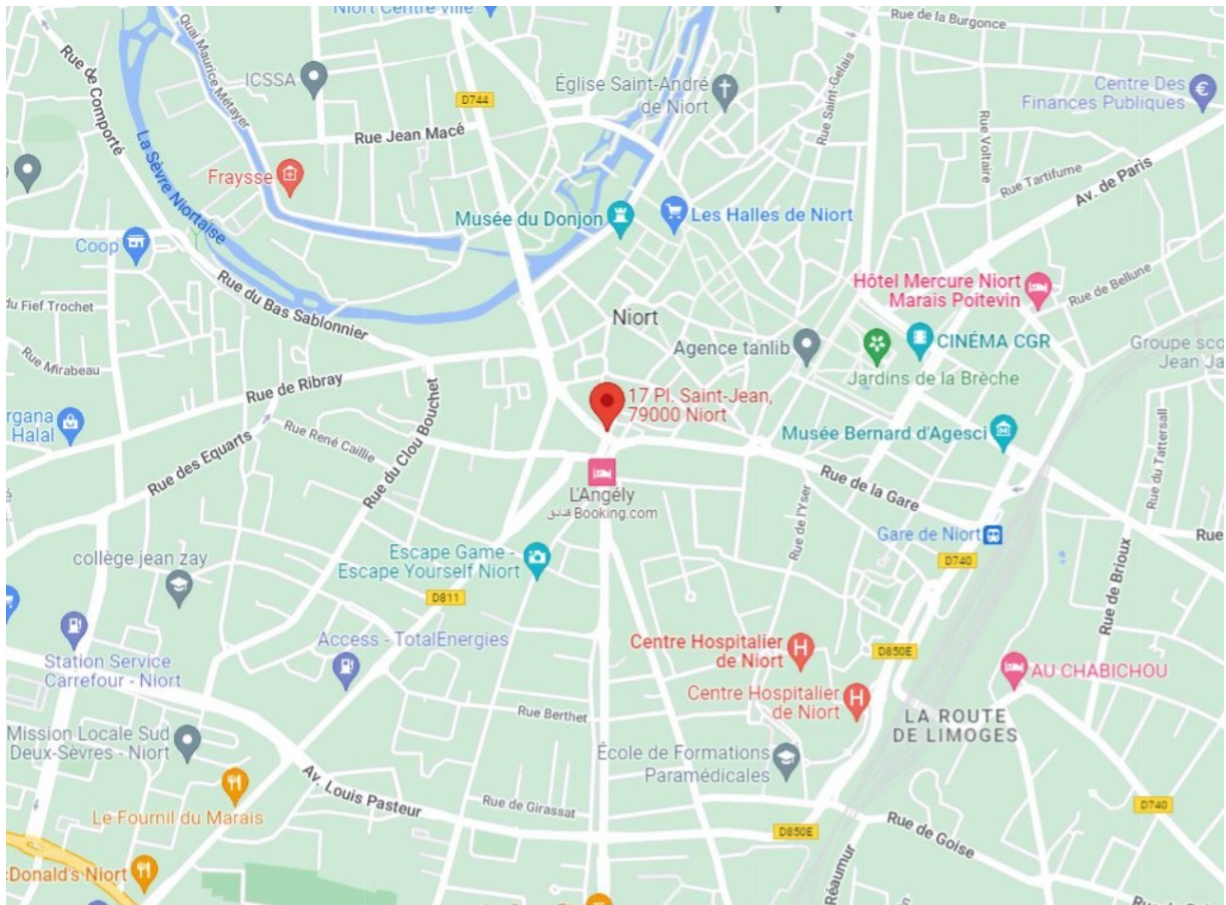
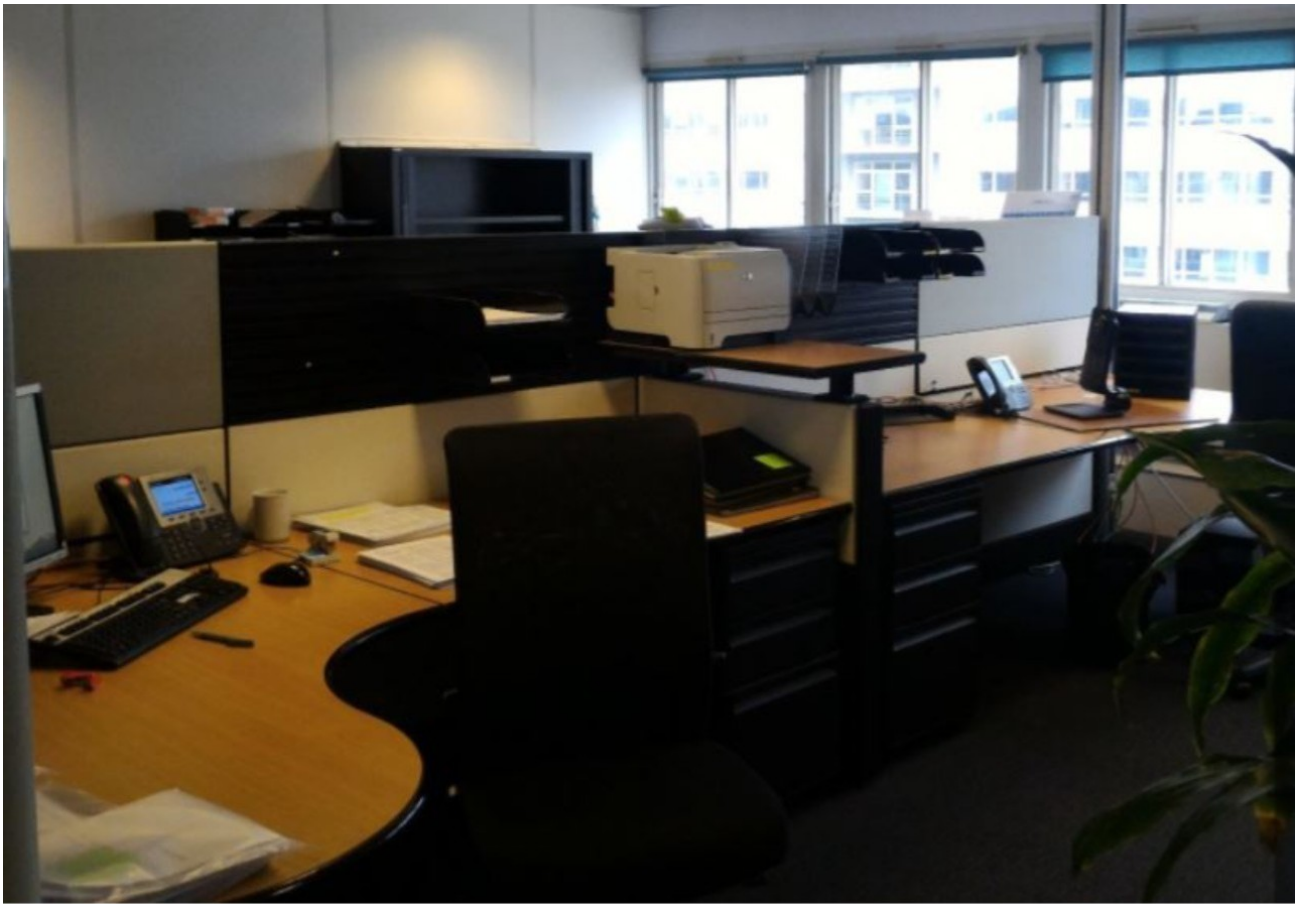




Rapport d'estimation - Murs commerciaux

17 Place Saint-Jean 79000 NIORT







Jean MARTIN

Négociateur fonds de commerce

L'expérience à votre service

☎ 06.01.02.03.04 - 05.04.03.02.01

✉ jean.martin@ddimmo.fr

📍 20 Rue de la République
69008 LYON

Agence Dupond & Dupont

www.dupond&dupont.fr

Siret: 01201301400011



Mentions légales

Carte professionnelle n° CPI 0101 0202 123 321 111 délivrée par la CCI de l'Allier - SARL au capital de 8.000 € RCS Paris 123 321 123 Garantie Lloyd - 52 rue des Platanes - 75007 PARIS - Garantie Transaction 110 000 € non détention de fonds - Garantie Gestion 600 000 € - N° de TVA : FR 12345678901 - N° ORIAS : 12345678

Sommaire

1. Introduction : les méthodes de valorisation

2. Les éléments constitutifs du bien

3. L'estimation

4. Les annexes

. Points forts et points faibles du local d'activité

. Informations complémentaires

1 Introduction

La valeur des murs commerciaux dépend de plusieurs paramètres principaux :

l'emplacement, la situation locative et la rentabilité escomptée.

L'expérience terrain nous a appris que la valeur de murs commerciaux doit constituer un juste équilibre entre le souhait du propriétaire et l'approche de repreneurs potentiels (occupants ou investisseurs), la finançabilité du projet et son équilibre économique global.

Cette valeur doit donc respecter avant tout des normes de marché, soit pour donner au cédant de réelles chances de trouver un repreneur, soit pour être cohérent avec les règles fiscales dans le cas de transmission ou de définition de patrimoine, et ainsi limiter le risque d'exposition à un redressement potentiel.

Il existe deux approches pour calculer la valeur des murs commerciaux :

Méthode N°1 :

C'est l'approche d'un acquéreur (souvent l'occupant des locaux) qui utilisera lui-même le local pour son exploitation.

Cette méthode se base sur la situation locative, elle-même composée par le taux d'effort théorique pour l'activité exercée et par le loyer effectif en vigueur. Le taux d'effort théorique représente le niveau de loyer acceptable (au niveau national) pour l'activité concernée. Le loyer effectif en vigueur est celui que l'occupant paye au propriétaire actuellement.

Méthode N°2 :

C'est l'approche d'un investisseur, dont l'objectif est de générer des revenus locatifs.

Cette méthode se base sur les taux de rentabilité attendue en fonction des qualités d'emplacement, tout en intégrant le facteur de loyer effectif en vigueur.

Dans le projet de cession d'un local d'activité, il est fondamental de prendre en compte ces différentes approches complémentaires, car la valeur finale (le prix effectif de cession) représente un point de rencontre entre cédant et repreneur (ce dernier étant généralement entouré de conseils comptables et juridiques, et de partenaires financiers, dont l'avis compte dans le processus de validation du prix).

Dans un projet autre qu'une transaction, le propriétaire, bien que conseillé et encadré par des normes fiscales et de bon sens, reste seul décisionnaire de la valeur de son bien. Dans ce cas il pourra se situer plus librement dans les fourchettes de valeurs ci-dessous.

2 Les éléments constitutifs du bien

Rayonnement et implantation



Taille d'agglomération :

Ville moyenne (20000 à 100000 hab)

Qualité de secteur et de clientèle dans l'agglomération :

Clientèle résidents - touristes - actifs - pros / centre-ville ou zone d'activité

Qualité d'implantation dans la rue :

Emplacement N°1

Situation locative



Le local est-il actuellement occupé ? : **oui**

Chiffre d'affaires HT (dernier) occupant : **450 000 €**

Activité exercée (ou prévue) dans le local :

Agence de voyage

Loyer et charges



Loyer annuel hors charges : **22 000 €**

Charges locatives annuelles : **1 000 €**

Taxe foncière : **2 000 €**

Qualité du local



Surface :

Surface de plain-pied : **80 m2**

Surface étage(s) : **0 m2**

Surface sous-sol : **20 m2**

Surface globale pondérée : **86 m2**

Largeur de facade (en mètres linéaires) : **9**

Local d'angle : **oui**

Le local est-il aménagé ? : **oui**

Le local dispose t-il d'une réserve (espace de stockage) ? : **oui**

Le local dispose t-il d'un conduit d'extraction des fumées ? : **non**

Quel est l'état général du local ? : **Bon état**

Données complémentaires



Accessibilité PMR : **Locaux aux normes ou dérogation écrite obtenue**

Terrasse / jardin / terrain / piscine : **non**

Un logement habitable est-il inclus dans le bail commercial : **non**

Stationnement facile : **oui**

3

L'estimation

Méthode N°1

Approche occupant-acquéreur

300 188 €

Cette valeur est une moyenne des prises en compte de différents indicateurs, ayant abouti aux valeurs suivantes :

En tenant compte du taux d'effort théorique

la valeur des murs commerciaux est comprise entre 218 498 € et 382 371 €

Soit une moyenne de 300 435 €

En tenant compte du loyer effectif actuel

la valeur des murs commerciaux est comprise entre 239 952 € et 359 929 €

Soit une moyenne de 299 941 €

Méthode N°2

Approche investisseur

299 881 €

Cette valeur est une moyenne des valeurs suivantes :

En tenant compte de la rentabilité attendue

la valeur des murs commerciaux est comprise entre 276 813 € et 322 948 €

Soit une moyenne de 299 880 €

RESULTAT GLOBAL :

La moyenne des approches
occupant-acquéreur et investisseur
est de

300 034 €

Plan de financement

BESOINS

Prix des murs €

Frais de notaire %

Montant des frais de notaire €

TOTAL À FINANCER €

RESSOURCES

Apport financier (% du total à financer) %

Montant de l'apport €

Montant à emprunter €

Durée du prêt (années)

Taux d'emprunt (TAEG) %

TOTAL FINANCÉ €

LE LOYER PERÇU DANS LE LOCAL D'ACTIVITÉ

Loyer annuel payé par l'occupant €
Vous pouvez aussi renseigner un montant libre

...SERT À REMBOURSER LE PRÊT SUR L'ACHAT DES MURS...

Remboursement annuel du crédit (annuité capital + intérêts) €

...ET DÉGAGE UN EXCÉDENT BÉNÉFICIAIRE OU UNE PERTE À COMBLER

Bénéfice annuel ou perte annuelle €

ANNEXES

Points forts et points faibles du local d'activité

Informations complémentaires

La situation géographique

TAILLE D'AGGLOMERATION & RAYONNEMENT



Force :

La zone de chalandise pour l'occupant du local d'activité est relativement étendue, grâce à une taille d'agglomération propice à attirer un flux annuel de clientèle soutenu, ainsi que de réelles capacités de développement basées sur le volume de ladite zone de chalandise.

QUALITE DE SECTEUR ET DE CLIENTELE



Force :

L'implantation de votre local d'activité attire une clientèle diversifiée, généralement la plus facile à travailler, permettant à l'occupant de déployer une offre variée avec un panier moyen flexible allant de médian à haut-de-gamme selon son offre. Cette clientèle est la cible de nombreuses enseignes.

QUALITE D'IMPLANTATION DANS LA RUE



Force :

Votre local d'activité bénéficie d'un flux important de clientèle et d'une excellente visibilité. Ce type d'emplacement est recherché par de nombreux repreneurs potentiels, investisseurs inclus, qui sont prêts à accepter une rentabilité moindre, allant de 3 à 5%.

Faiblesse :

Votre local d'activité se trouve sur un emplacement dont le poids locatif peut être important, obligeant l'occupant à réaliser un volume d'activité soutenu.

Le local d'activité

POSITION DU LOCAL EN ANGLE DE RUE



Force :

Votre local d'activité bénéficie d'une situation en angle de rue, et ainsi d'une visibilité supérieure à la moyenne. C'est un atout recherché.

LARGEUR DE FACADE



Force :

La visibilité de votre local d'activité est favorisée par une largeur de façade supérieure à la moyenne admise (minimum 5m) pour capter efficacement l'attention des passants.

RESERVE



Force :

La présence d'une réserve de stockage dans votre local d'activité constitue un atout pour la facilité et le confort d'exploitation de l'occupant.

ETAT GENERAL DU LOCAL



Force :

Votre local d'activité est en bon état de conservation et d'entretien. C'est un atout pour qu'un occupant puisse projeter sa future exploitation sans nécessiter de gros travaux.

Faiblesse :

Si votre local ne nécessite pas de travaux importants, l'occupant jugera probablement nécessaires certaines améliorations.

LE LOCAL EST-IL AMENAGE ?



Force :

Votre local d'activité étant aménagé, les coûts s'en trouveront réduits pour un occupant ou un repreneur. Ceci constitue un atout impactant la valeur à la hausse.

NORMES D'ACCESSIBILITE (PMR)



Force :

Votre local d'activité respecte les normes d'accessibilité (avec ou sans dérogation totale ou partielle) et vous disposez d'un document écrit le confirmant. Vous êtes donc en règle avec la législation. C'est un atout important pour un repreneur potentiel ou un occupant.

TERRASSE/JARDIN/TERRAIN/PISCINE



Faiblesse :

Votre local d'activité ne bénéficiant pas d'atout additionnel extérieur (terrasse, jardin, terrain ou piscine), l'activité de l'occupant dépend donc entièrement de la surface commerciale intérieure. En fonction de l'activité exercée, cela peut constituer un frein pour l'attractivité de la clientèle.

PLACE DE STATIONNEMENT



Force :

La capacité pour votre occupant ou sa clientèle à stationner facilement à proximité immédiate de votre local d'activité favorise le volume d'exploitation et constitue un atout.

En fonction des spécificités de votre local d'activité, cette évaluation peut être affinée par les critères suivants :

La surface réelle et la surface pondérée. Cette dernière réduit la première en tenant compte des espaces non directement liés à l'activité commerciale, tels que les sanitaires, les lieux de passage, mais tient également compte de la répartition éventuelle sur plusieurs niveaux, la facilité d'accès à une partie des locaux, etc.

L'état général des locaux et des aménagements, la quantité de travaux, rénovations et mises aux normes nécessaires ou indispensables.

La visibilité du local, déterminée par la présence en angle de rue, les longueurs linéaires de façade et de vitrine, la proximité de flux importants.

La diversité des activités permises dans les locaux par le règlement de copropriété et par les normes en vigueur.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il convient de prendre en compte toute autre éventuelle spécificité, dont la nature évidente peut impacter à la hausse ou à la baisse la valeur des murs commerciaux.

Précautions quant au calcul réalisé sur la valeur des murs commerciaux

Un certain nombre de facteurs peuvent impacter la concordance entre le résultant de l'estimation et le futur prix effectif de cession des murs commerciaux :

Éléments inhérents au bien

Tels que :

- . L'attrait que représente celle-ci pour des acquéreurs potentiels
- . L'impératif de cession
- . Plus globalement d'éventuels atouts ou défauts fortement disruptifs de l'affaire ou du bien par rapport à des normes classiques de marché

Éléments externes au bien

Tels que :

- . Les fluctuations des paramètres du marché
- . Les prix de cession effectifs
- . Plus globalement d'éventuels paramètres géographiques, conjoncturels, sociaux ou métier, qui seraient fortement disruptifs par rapport à des normes classiques de marché

La fixation du prix que le vendeur pense être en mesure d'obtenir dans le cadre d'une cession relève de son entière décision. Pour cela il est conseillé au vendeur, outre se baser sur le résultat d'estimation fourni par ce rapport, de se rapprocher de ses conseils habituels, ainsi que de faire appel à sa propre perception du marché et de la valeur de son bien.

Rappelez-vous toujours une règle d'or en affaire : au-delà de toutes les estimations possibles, le prix final est celui où se rejoignent acquéreur et cédant

Le prix effectif de vente du bien ne pourra en aucun cas nous être opposé.

Nous vous invitons à consulter la fiche de lecture de votre rapport d'évaluation pour plus d'informations sur la manière d'interpréter et d'utiliser votre évaluation.

A quoi ce rapport peut désormais vous servir ?

- Avoir une base de valeur pour engager des négociations dans l'optique de vendre les murs commerciaux à court terme
- Prévoir des stratégies locatives, commerciales, comptables ou fiscales à mettre en place pour optimiser la valeur des murs commerciaux et envisager leur vente à moyen ou long terme
- Approcher des partenaires bancaires pour solliciter des financements de soutien et de développement

La valeur indiquée dans ce rapport diffère de vos attentes ?

Personne ne connaît mieux votre bien que vous-même. Bien que nous ayons tenu compte de facteurs-clefs pour réaliser cette évaluation, il est probable que des facteurs additionnels que nous ne connaissons pas viennent affecter la valeur de votre affaire à la hausse ou à la baisse.

Si l'une de vos connaissances est parvenue à céder son bien à un prix « hors marché » relevant de ratios significativement supérieurs (nous vous recommandons toutefois de vérifier l'information sur les annonces légales), rappelez-vous que tous les murs commerciaux d'une même zone géographique n'ont pas la même valeur et que nous avons pour objectif de vous livrer une évaluation réaliste, vous permettant, si vous souhaitez céder votre bien, d'obtenir les meilleures probabilités de trouver un repreneur dans des conditions de faisabilité convergentes pour les 2 parties.

Cependant, il est également possible que malgré toutes nos précautions et l'anticipation du plus grand nombre de cas de figure existants, des facteurs additionnels intrinsèques à votre bien, que nous ne pouvons pas identifier, viennent affecter la valeur de votre affaire à la hausse.