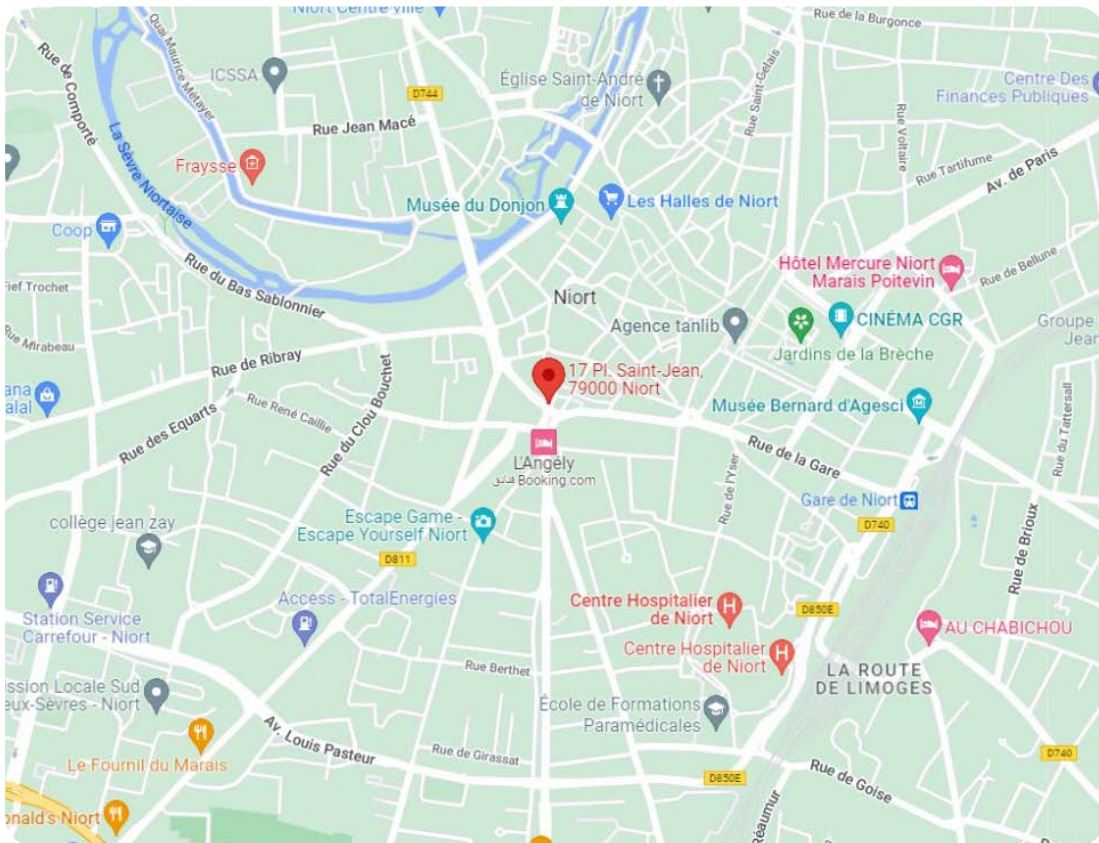


Rapport d'estimation – **Murs commerciaux**

MURS COMMERCIAUX AGENCE VOYAGE

17 Place Saint-Jean
NIORT 79000







Sommaire

1. Introduction : les méthodes de valorisation	5
2. Les éléments constitutifs du bien	6
• Rayonnement et implantation	6
• Situation locative	6
• Loyer et charges	7
• Qualité du local	7
• Données complémentaires	8
3. L'estimation	9
Annexes	11
4. Points forts et points faibles du bien	12
• La situation géographique	12
• Le local commercial	13
5. Informations complémentaires	16
• Précautions quant à l'estimation réalisée dans ce rapport	16



Jean MARTIN

Négociateur en fonds de commerces

L'accompagnement sur mesure

☎ 06.01.02.03.04 - 05.01.02.03.04

✉ j.martin@agencedespros.fr

📍 12 Rue de la République
69003 LYON

El Jean martin

www.agencedespros.fr

RSAC : 012 013 014 000 11

Mentions légales

Carte professionnelle n° CPI 0101 0202 123 321 111 délivrée par la CCI du Rhône - SARL au capital de 8.000 € RCS Lyon 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

1

Introduction : les méthodes de valorisation

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 de votre bien, 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 locale



Occupation du local :

- Occupé

Chiffre d'affaires HT (dernier) occupant :

- 465 000 €

Activité exercée (ou prévue) dans le local :

- Agence de voyage



Le local commercial est occupé depuis 12 ans par une entreprise d'agence de voyages.
Cette affaire est pérenne, le locataire a toujours bien réglé ses loyers, et le local est bien tenu.

Loyer et charges



Loyer annuel hors charges :

☒ 21 000 €

Charges locatives annuelles :

☒ 1 000 €

Taxe foncière :

☒ 2 000 €

Le loyer est cohérent pour la zone d'implantation.

Qualité du local



Surface :

☒ Surface de plain-pied **80 m²**

☒ Surface sous-sol **20 m²**

☒ Surface globale pondérée **86 m²**

☒ Largeur de façade (en mètres linéaires) **9 m**

☒ Local d'angle **Non**

☒ 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**



Il n'est pas possible d'installer un conduit d'extraction des fumées actuellement.
On ne peut donc pas envisager d'installer une activité de restauration avec cuisson.

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

350 000 €

Montant de 349 789 € arrondi à 350 000 €

Cette valeur est la moyenne des valeurs ci-dessous, obtenues à partir de l'analyse sur mesure de la totalité des éléments constitutifs du bien :

En tenant compte du taux d'effort théorique

la valeur des murs commerciaux est comprise
entre 262 474 € et 459 329 €, soit une moyenne de 360 901 €

En tenant compte du loyer effectif actuel

la valeur des murs commerciaux est comprise
entre 270 941 € et 406 411 €, soit une moyenne de 338 676 €



Méthode n°2

Approche investisseur

358 000 €

Montant de 357 726 € arrondi à 358 000 €

Cette valeur est la moyenne des valeurs ci-dessous, obtenues à partir de l'analyse sur mesure de la totalité des éléments constitutifs du bien :

En tenant compte de la rentabilité attendue
la valeur des murs commerciaux est comprise
entre 330 209 € et 385 244 €, soit une moyenne de 357 726 €

RÉSULTAT GLOBAL

La moyenne des approches
occupant-acquéreur et investisseur
est de

354 000 €

Montant de 353 758 € arrondi à 354 000 €

ANNEXES

☆☆☆ **Points forts et points faibles du bien**

💡 **Informations complémentaires**

4 Points forts et points faibles du bien

La situation géographique

TAILLE D'AGGLOMÉRATION ET 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.

QUALITÉ DE SECTEUR ET DE CLIENTÈLE



● 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.

QUALITÉ 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 commercial

LARGEUR DE FAÇADE



● 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.

RÉSERVE



● 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.

ÉTAT GÉNÉRAL 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 AMÉNAGÉ ?



● 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.

NORME D'ACCESSIBILITÉ (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.

5 Informations complémentaires

Précautions quant à l'estimation réalisée dans ce rapport

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 l'acquéreur potentiel
- L'impératif de cession
- Plus globalement d'éventuels atouts ou défauts fortement disruptifs 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 des murs commerciaux ne pourra en aucun cas nous être opposé.

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;
- Optimiser l'exploitation en améliorant dans la mesure du possible ses faiblesses mises en lumière;
- 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 ?

● Vous vous attendiez à une valeur inférieure ?

Personne ne connaît mieux bien que l'exploitant lui-même. Bien que nous ayons tenu compte d'un grand nombre de facteurs pour réaliser cette évaluation, il est probable que des facteurs additionnels que nous ne connaissons pas (par exemple la forte personnalisation du bien, ou des habitudes de consommation propres à l'implantation) viennent affecter la valeur du bien à la baisse.

● Vous vous attendiez à une valeur supérieure ?

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 bien 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 bien à la hausse