

# Revue

Lexbase Hebdo édition privée n°468 du 11 janvier 2012

[Baux commerciaux] Événement

## Les baux hôteliers — Compte-rendu de la réunion de la Commission de droit immobilier du barreau de Paris

N° Lexbase: N9665BSR



par *Anne-Lise Lonné-Clément*, Rédactrice en chef de Lexbase Hebdo  
— édition privée

La Commission ouverte de droit immobilier du barreau de Paris, sous la responsabilité de Maître Jean-François Péricaud, tenait, le 13 décembre 2011, une réunion consacrée aux baux hôteliers, présidée par Jehan-Denis Barbier, et à laquelle intervenaient, différents praticiens spécialistes de ce domaine : Laurent Viollet, avocat spécialiste des baux hôteliers, Jacques Roussy et Laurent Moilteau, experts judiciaires, Gilles Douillard, président du Groupe de l'hôtellerie et Jean-Marc Andréola, agent immobilier spécialisé en matière hôtelière. Cette réunion a ainsi permis d'aborder les aspects pratiques, techniques et juridiques du marché hôtelier. Présentes à cette occasion, les éditions Lexbase vous proposent de retrouver un compte-rendu de la réunion.

### 1. La situation du marché hôtelier à Paris

Ainsi que l'a rappelé **Jean-Marc Andréola**, première destination touristique du monde, ayant connu des affluences record de visiteurs ces dernières années (plus de 30 millions en moyenne), Paris compte environ 1 470 hôtels de tourisme, et 76 000 chambres. C'est ainsi que, depuis 2009, la ville de Paris a engagé un plan hôtelier ayant pour objectifs de renforcer sa capacité hôtelière tout en préservant sa diversité, de privilégier la qualité architecturale et environnementale, d'intégrer des programmes hôteliers dans les quartiers en devenir, et de proposer aux opérateurs hôteliers français et internationaux des opportunités de développement sur des terrains municipaux.

Pour l'achat d'un hôtel, dans 95 % des cas, l'acheteur achète le fonds de commerce à travers une société.

En effet, le rachat d'un fonds de commerce d'une affaire exploitée en nom propre, entraîne la perception de droits d'enregistrement qui s'élèvent à 5 % du prix de la transaction, ce qui peut devenir rapidement dissuasif. En revanche, l'acheteur a, dans ce cas, la possibilité de nantir le fonds de commerce, pour son emprunt par exemple. L'acheteur s'oriente vers cette solution quand l'exploitation est en "mauvais état", lorsque ses bilans sont peu crédibles et que la tenue des comptes est mauvaise, lorsque la déclaration des comptes est insuffisante et fait perdre des avantages comptables et fiscaux (amortissements, déficits, etc.). Cette hypothèse ne concerne que 5 % environ des transactions.

Lorsqu'une société rachète un fonds de commerce indépendant de sa société, il faut savoir que le fonds de commerce n'est pas amortissable. En effet, un fonds de commerce est un bien à durée de vie illimitée.

La majorité des fonds de commerce en CHR (café — hôtel — restaurant) sont détenus par des sociétés de type SA ou SARL. Lorsqu'une société achète des titres de sociétés non cotés, ou cotées à titre individuel, les intérêts d'emprunt n'étant pas déductibles, il est opportun de créer une nouvelle structure (SAS ou SARL) qui prend la forme d'une *holding* (pure ou animatrice), qui permet d'éviter d'avoir recours à un commissaire aux comptes. Grâce à l'intégration fiscale, la *holding* détenant plus de 95 % de la filiale, une seule des deux sociétés s'acquitte de l'impôt sur les sociétés. Un tel montage pose, en revanche, le problème des garanties à offrir aux banques. En effet, le banquier prête de l'argent à une SARL pour acheter une SAS dont il ne peut nantir que les titres. Il faut alors recourir à des rehausseurs de crédit (organisme mutualisant les risques).

Quoi qu'il en soit, chaque cas est particulier et nécessite un montage adapté selon les structures et bilans des sociétés mères et filiales.

## 2. Le cadre juridique des loyers

**Maître Laurent Viollet** est ensuite revenu sur la détermination du loyer d'un immeuble à usage d'hôtel, qui constitue elle-même une dérogation aux règles de droit commun des baux commerciaux. En effet, selon les dispositions de l'article R. 145-10 du Code de commerce (N° Lexbase : L0048HZS), "*le prix du bail des locaux construits en vue d'une seule utilisation, peut, par dérogation aux articles L. 145-33 (N° Lexbase : L5761AI9) et R. 145-3 (N° Lexbase : L0041HZK) et suivants, être déterminé selon les usages observés dans la branche d'activité considérée*".

Cette dérogation existe, tout d'abord, en raison de la nature même du local, qui fait échapper le loyer à la règle du plafonnement ; ensuite, parce que le loyer est déterminé selon des règles propres à l'hôtellerie, à travers la méthode hôtelière.

### La monovalence du local

La monovalence du local constitue une exception parmi d'autres au plafonnement du loyer (cf., également, le régime dérogatoire des terrains et des locaux à usage exclusif de bureaux). Ainsi, ces locaux ou ces terrains échappent à l'encadrement du loyer, et sont fixés au moment du renouvellement à la valeur locative.

L'article R. 145-10 vise les "*locaux construits en vue d'une seule utilisation*". Il s'agit bien sûr des hôtels, mais aussi des salles de cinéma, des grands magasins, des cliniques, des maisons de retraite, ou encore des garages.

La jurisprudence retient une application extensive du texte, en assimilant aux "*locaux construits*", les locaux ayant été aménagés ou ayant subi des aménagements importants postérieurement à leur construction et en vue d'un usage déterminé. En effet, s'agissant des hôtels, si certains ont été construits à cet usage dès l'origine, beaucoup d'autres sont le fruit, de transformations d'immeubles originellement à usage d'habitation. C'est le coût, l'importance des travaux, qui est aujourd'hui le critère sur lequel se fonde la jurisprudence pour caractériser la monovalence.

Un local à usage d'hôtel est donc monovalent. Mais la question se pose également de savoir si toutes les exploitations hôtelières sont monovalentes. Qu'en est-il lorsqu'un immeuble comporte deux locataires, dont l'un a une activité commerciale, sans aucun rapport avec l'autre ? Qu'en est-il lorsque le locataire hôtelier, titulaire du bail principal, est autorisé à sous-louer une boutique en pied d'immeuble ? Ou encore, lorsque le titulaire du bail exploite un fonds de commerce constitué de plusieurs branches d'activité, par exemple, un hôtel et un café, dont les clientèles sont pratiquement distinctes les unes des autres, chacune ayant, de surcroît, une entrée différente dans le même immeuble ?

Interrogé directement sur la question de savoir si un hôtel comprenant une boutique au rez-de-chaussée est monovalent, ou non ; et, plus précisément, lorsqu'il y a un locataire principal avec un bail d'hôtel, qui dispose du droit de sous-louer les boutiques en rez-de-chaussée, si le local reste, ou non, monovalent, Laurent Viollet a indiqué que, lorsque le locataire principal a l'autorisation de sous-louer pour une autre activité, il semble que la jurisprudence

considère, aujourd'hui, que la présence d'une boutique en pied d'immeuble ne vient pas faire perdre au local son caractère monovalent. En revanche, la présence de deux branches d'activité (hôtel et café, par exemple) implique deux clientèles distinctes, et donc l'absence d'unicité du fonds de commerce, ce qui conduit alors à échapper au plafonnement du loyer.

#### La méthode hôtelière

Il s'agit d'une méthode normative qui s'appuie sur le potentiel tout à la fois de l'exploitant, mais aussi sur les caractéristiques et les limites du local donné à bail.

La méthode hôtelière s'attache ainsi à prendre en compte, en premier lieu, le prix affiché à la réception de l'établissement, mais également la manière dont l'hôtelier va être amené à communiquer sur internet.

En second lieu, cette méthode se base sur les statistiques publiées par l'office du tourisme et des congrès à Paris, ou encore par des grands cabinets d'analyse, d'audit et de stratégie en matière hôtelière, le but recherché étant toujours celui de la norme.

Elle tient compte, encore, de la date de renouvellement du bail, qui va souvent déterminer le taux d'occupation, sachant que l'activité hôtelière est cyclique.

Est également prise en compte la structure de l'immeuble, laquelle peut être valorisante, pour un exploitant, ou au contraire pénalisante.

La méthode hôtelière s'attache, par ailleurs, à tenir compte de la politique d'investissement et de travaux réalisés par l'exploitant. A cet égard, il existe un régime particulier institué par les articles L. 311-2 et suivants du Code du tourisme (N° Lexbase : L5608IEG), et issu de la loi du 1er juillet 1964, modifiant les rapports entre bailleurs et locataires des immeubles affectés à l'hôtellerie (N° Lexbase : L5409AS7). Il s'agit d'un régime d'ordre public, qui prévaut sur toutes les dispositions contractuelles qui viendraient interdire au locataire de faire des travaux, ce qui constitue donc une réelle opportunité pour le locataire hôtelier. Celui-ci doit, toutefois, faire preuve d'une grande vigilance, pour pouvoir bénéficier de ce dispositif, qui est en effet très formaliste puisqu'il lui impose de notifier le projet de travaux en adressant à son bailleur un devis descriptif estimatif ainsi qu'un plan d'exécution des travaux. Par ailleurs, il faut savoir qu'il s'agit d'un régime dérogatoire et que l'hôtelier ne peut donc pas revendiquer le bénéfice des dispositions de l'article R. 145-8 du Code de commerce (N° Lexbase : L0046HZQ) qui régit le sort des travaux d'amélioration. Autrement dit, la loi de 1964 et les dispositions du Code du tourisme, désormais, sont exclusives des dispositions de droit commun. Lorsque le locataire notifie au bailleur son projet de travaux, qui porte sur le gros œuvre, il doit alors attendre l'expiration d'un délai de deux mois ; l'absence de réponse du bailleur vaut accord des travaux ; s'il s'oppose aux travaux, et si le refus est abusif ou infondé, la seule solution est de demander une autorisation judiciaire (il existait une commission paritaire, composée d'hôteliers et de propriétaires d'immeubles, qui a vocation à se réunir en cas de refus du bailleur, mais, à défaut de budget, cette commission a disparu).

Les travaux ainsi réalisés par le locataire hôtelier vont avoir un impact sur la valeur locative, puisque les dispositions du Code du tourisme prévoient un délai de douze ans pendant lequel les travaux ne doivent pas servir au propriétaire pour augmenter son loyer. Il existe, donc, un abattement, selon l'ampleur des travaux, qui va osciller de 5 à 50 %. C'est ainsi que Laurent Viollet conseille aux locataires, d'une part, de faire les travaux en fin de bail afin d'être protégés à l'occasion du premier renouvellement du bail, d'autre part, de multiplier les lettres d'information auprès du bailleur, précisant que les travaux seront réalisés dans le cadre du Code du tourisme.

Il faut préciser, enfin, que la méthode hôtelière, doit tenir compte de l'économie du contrat de bail, puisque les réparations visées par l'article 606 du Code civil (N° Lexbase : L3193ABU) peuvent être mises à la charge du locataire ou du bailleur ; il en est de même s'agissant des dispositions relatives à l'impôt foncier. Mais le plus important, aujourd'hui, concerne les travaux prescrits par l'administration, notamment en matière de sécurité-incendie, et en matière d'accessibilité aux personnes handicapées.

### 3. Les structures hôtelières

#### Les structures traditionnelles

S'agissant des structures indépendantes, **Laurent Moilteau** souligne que les principales caractéristiques de l'hôtellerie familiale sont, d'une part, un immeuble monovalent hôtelier donné à bail commercial à un exploitant propriétaire d'un fonds de commerce, et, d'autre part, la séparation des murs et du fonds. L'acquisition des murs est donc souvent recherchée afin de neutraliser les hausses de loyer et de capitaliser pour l'avenir. Ce type de structures est exploité soit seul, soit en chaîne volontaire.

En cas d'exploitation seule, la principale préoccupation de l'hôtelier indépendant réside dans le prix et le taux d'occupation. S'agissant du taux d'occupation, l'hôtelier doit gérer son site personnel sur internet pour toucher directement la clientèle, ce afin d'éviter les commissions importantes des opérateurs de type "booking" (qui peuvent aller de 10 à 20 %). L'intérêt pour l'hôtelier est de développer son site propre face à la concurrence des chaînes. S'agissant du prix, il doit savoir gérer le juste prix, au bon moment, ainsi que la gestion des segments de clientèle (tourisme, entreprises, passage). La seconde préoccupation d'un hôtelier indépendant concerne la mise aux normes, aussi bien s'agissant du classement, que les normes de sécurité, l'accessibilité, ceci avant 2015.

Les chaînes volontaires peuvent être définies comme un regroupement d'hôtel autour d'une même marque avec une identité visuelle commune (Best western, par exemple). En général, les hôtels des chaînes volontaires associent le nom particulier de l'hôtel et celui du réseau. Ces chaînes regroupent exclusivement des hôteliers indépendants, qui restent totalement maîtres de leur établissement et ont, en pratique, peu d'obligations contraignantes vis-à-vis de l'enseigne. Il faut savoir que les adhérents ne sont affiliés que par un simple contrat d'affiliation, et peuvent quitter la chaîne en toute liberté, avec peu de contraintes légales. En cas d'affiliation à une chaîne volontaire, la centrale apporte environ 20 % de son chiffre d'affaires.

**Jacques Roussy** a ajouté que les hôtels indépendants peuvent également être exploités en réseau. Chaque hôtel dispose, alors, d'une enseigne propre, mais bénéficie de la centrale interne du réseau. Dans ces conditions, la centrale apporte une part plus importante du chiffre d'affaires qui peut aller jusqu'à hauteur de 50 % du chiffre d'affaires.

Donc, pour un hôtel de tourisme indépendant, les loyers oscillent entre 10 et 15 % du chiffre d'affaires ; le fonds de commerce garde sa valeur plénière si l'apport de clientèle ne dépend pas, en majeure partie, d'un opérateur internet ; le fonds représente alors les deux tiers de la valeur murs et fonds.

#### Les structures en mutation

Les structures hôtelières donnent lieu à différentes évolutions. Jacques Roussy relève, tout d'abord, une internationalisation sur les pôles d'affaires (Londres) et sur les pôles touristiques (Paris), de même qu'une domination de la marque (Sofitel, Marriot...), grâce aux centrales de réservation (internet, téléphone mobiles), et cartes de fidélité. On constate, ensuite, une expansion des chaînes grâce au développement de la franchise et aux mandats de gestion, avec une réduction des filiales directes des chaînes. Il faut, par ailleurs, relever les prises de mandats de gestion par d'autres opérateurs, sur murs et fonds ou sur fonds, avec une rémunération sur la marge bénéficiaire. Enfin, on assiste à un essor des résidences de tourisme, la gestion des résidences urbaines se rapprochant de celle des hôtels.

En définitive pour ces structures en mutation, on constate qu'en cas de marque dominante, les loyers peuvent atteindre jusqu'à 20 ou 22 % du chiffre d'affaires, avec parfois des loyers indexés sur le chiffre d'affaires ; dans ce cas, on constate un rééquilibrage des valeurs murs et fonds ; la clientèle, dans ces cas de marque dominante, se décompose principalement en une clientèle de marque, et accessoirement en une clientèle d'emplacement.

#### 4. Le métier d'hôtelier

C'est ensuite que **Gilles Douillard** a livré une présentation du métier d'hôtelier. Celui-ci comporte trois activités principales, à savoir une activité immobilière, une activité d'exploitation/gestion et une activité de commercialisation.

S'agissant du volet immobilier, il faut savoir que l'hôtellerie constitue une industrie lourde, liée en particulier à la détention des murs ; il faut, en effet, investir, en moyenne, entre 8 et 10 euros, pour réaliser un euro de chiffre d'affaires.

L'immobilier étant dédié à l'exploitation, la reconversion est extrêmement difficile.

S'agissant de la valorisation de l'actif immobilier, la valorisation du fonds de commerce est beaucoup plus lourde que celle des murs, ce qui commence à poser problème sur Paris pour les propriétaires immobiliers.

Trois facteurs sont fondamentaux pour l'immobilier : l'emplacement ; la taille de l'hôtel ; la nature de la détention (propriétaire ou locataire des murs).

S'agissant du métier de gestionnaire, trois modes de gestion existent : l'exploitation directe, la location-gérance, ou le contrat de *management* qui se développe de plus en plus. Dans tous les cas, le gestionnaire doit répondre à trois problématiques essentielles :

- le positionnement stratégique de son hôtel (quel est le type de clientèle ? quel niveau de prestation lui offrir ? quel

classement hôtelier ?) ;

- le management opérationnel (management social, gestion de la qualité de service, gestion de la relation avec les autorités locales, ou le voisinage) ;

- l'entretien du patrimoine (entretien courant, travaux de mise aux normes d'accessibilité et de sécurité, et travaux liés au développement durable, notamment d'isolation).

Le troisième grand volet est celui de la commercialisation, en vue d'assurer le remplissage de l'hôtel. Comme vu supra, trois formes de commercialisation existent : sous forme indépendante, sous forme de chaîne volontaire (contrats de durée moyenne entre un et deux ans, pour lesquels les normes laissent une grande part d'autonomie à l'hôtelier), ou sous forme de contrat de franchise (contrats de durée longue, entre sept et quinze ans, et qui comportent des contraintes importantes en termes de normes et de décoration).

Le critère de choix dépend de la localisation, et de la difficulté à remplir l'hôtel.

En tous les cas, ces trois modes de commercialisation sont soumis au même défi, celui de la distribution sur internet. En effet, le montant des commissions internet représente, aujourd'hui, pour un hôtel entre 8 et 9 % du chiffre d'affaires (contre 3 % en 2003). Cela soulève un certain nombre de problèmes juridiques, comme la question de savoir à qui appartient le fonds de commerce. Les trois enjeux majeurs consistent à conserver le contrôle de la commercialisation, à maîtriser les coûts de distribution, et à protéger la marque de l'hôtel.

## 5. Les contraintes réglementaires

**Maître Laurent Viollet** est, également, revenu sur différentes contraintes réglementaires auxquelles sont confrontés les exploitants hôteliers, et qui sont liées, soit à des phénomènes conjoncturels, soit à un souci de visibilité et d'uniformisation au niveau de l'union européenne.

Le classement hôtelier

La réforme du classement hôtelier résulte de la loi n° 2009-888 du 22 juillet 2009, de développement et de modernisation des services touristiques (N° [Lexbase : L57451EI](#)), et d'un arrêté du 23 décembre 2009.

Cette réforme tend au retrait progressif de l'Etat de la gestion du classement touristique. C'est ainsi une agence privée nouvellement créée de développement touristique, l'agence Atout-France, qui se voit confier la mise en œuvre d'une nouvelle politique du tourisme plus coordonnée et plus efficace, notamment pour mieux promouvoir la destination de France à l'étranger. La gestion du classement touristique par la sphère privée constitue une grande nouveauté.

L'ancien classement hôtelier, qui datait de 1986, et qui permettait de classer de zéro à quatre étoiles, et quatre étoiles luxe, est donc abrogé.

Pour des raisons d'uniformisation européenne, la catégorie zéro étoile a été supprimée, et il a été créé une cinquième étoile. Depuis la fin de l'année 2010, a également été proposée la création de la classe "Palace" (arrêté du 8 novembre 2010, portant création d'une "distinction Palace" N° [Lexbase : L3135ING](#)). La nouvelle classification s'étend ainsi de une à cinq étoiles, dont une catégorie "Palace" parmi les cinq étoiles. Le classement est valable pour une durée de cinq ans.

Les exploitants hôteliers disposaient d'un délai de trois ans à compter du 22 juillet 2009 pour se mettre en conformité avec les nouvelles normes ; aussi, à compter du 22 juillet 2012, les hôteliers qui ne répondront pas aux critères disparaîtront des réseaux de commercialisation, ce qui n'est pas sans soulever certains problèmes juridiques. Tout d'abord, *quid* des baux commerciaux qui contraignent le locataire hôtelier à exploiter un hôtel de tourisme ? Les hôteliers qui ne seront pas reclassés risquent d'être confrontés à l'application d'une clause résolutoire, à la délivrance d'un congé pour refus de renouvellement de bail, ou à une action en résiliation de bail sur le fondement de l'article 1184 du Code civil (N° [Lexbase : L1286ABA](#)). Ensuite, ce nouveau classement aura nécessairement des répercussions sur l'application de la méthode hôtelière, qui repose, notamment, sur le classement de l'hôtel.

La réglementation en matière de sécurité-incendie

L'arrêté du 24 juillet 2006, portant approbation de diverses dispositions complétant et modifiant le règlement de sécurité contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements recevant du public (petits hôtels) (N° [Lexbase : L4544HKI](#)), organise un système de sécurité incendie en matière d'exploitation hôtelière. Ce dispositif laisse aux exploitants un délai de cinq ans pour mettre en place les mesures de sécurité préconisées. Prin-



cipalement, ces mesures consistent à prévoir l'enclouement de l'escalier intérieur, la mise en place de portes coupe-feu, la mise en place de systèmes de détection dans les locaux à risques, l'installation d'un deuxième escalier de secours lorsqu'il y a plus de cinquante personnes.

Le délai de cinq ans est arrivé à son terme. Aujourd'hui, le lobbying hôtelier a permis de repousser la date butoir au 31 décembre 2011. Il devait ainsi être déposé, avant cette date, un dossier de mise en sécurité, et il était nécessaire d'informer les services préfectoraux des mesures qui allaient être engagées. Le risque de l'absence de conformité de l'établissement est que celui-ci soit frappé d'un arrêté d'interdiction temporaire d'habiter et d'utiliser les lieux conformément à l'article L. 123-3 du Code de la construction et de l'habitation (N° Lexbase : L8889IDL), ce qui implique :

- l'interdiction de l'accueil du public dans l'établissement jusqu'à la réalisation des travaux requis ;
- la suspension du paiement des loyers ou de toute autre somme versée en contrepartie de l'occupation des lieux : il faut savoir que cette mesure permet aux occupants de ne pas payer le coût de la chambre, et au locataire hôtelier de ne pas payer le loyer commercial au bailleur ;
- l'obligation pour le propriétaire de l'immeuble d'assurer le l'hébergement ou le relogement des occupants dont la chambre constitue la résidence principale.

Laurent Viollet a insisté sur le fait que les conséquences pour le bailleur peuvent être graves, alors même que le bail met à la charge du locataire les grosses réparations de l'article 606 du Code civil, de même que les travaux prescrits ; en effet, si les travaux prescrits par l'administration ne sont pas réalisés par le locataire hôtelier qui a la charge de ces travaux, le propriétaire encourt le risque de devoir reloger ces personnes, et de voir le locataire hôtelier suspendre le paiement de son loyer.

La réglementation en matière d'accessibilité aux personnes handicapées

La loi n° 2005-102 du 11 février 2005, pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées (N° Lexbase : L5228G7R), a introduit dans le Code de la construction et de l'habitation l'article L. 111-7-3 (N° Lexbase : L1938HPH) aux termes duquel "*les établissements existants recevant du public doivent être tels que toute personne handicapée puisse y accéder, y circuler, et y recevoir les informations qui y sont diffusées, dans les parties ouvertes au public*". Cette mesure doit être applicable dans les hôtels avant le 31 décembre 2014.

Laurent Viollet recommande aux hôteliers en place de s'organiser afin de mutualiser les offres aux différents types de handicap.

Toutes ces contraintes réglementaires ont nécessairement des répercussions sur les relations entre locataires et bailleurs, puisque la question fondamentale est celle de savoir qui supporte le coût des travaux.

En l'absence de clause très claire dans le contrat de bail, mettant à la charge de l'exploitant hôtelier les travaux qui peuvent être prescrits par l'administration, certaines jurisprudences ont condamné des propriétaires à réaliser les travaux sur le fondement de l'obligation de délivrance, en vertu de l'article 1719 du Code civil (N° Lexbase : L8079IDL), qui s'applique pendant toute la durée du contrat de bail. Il faut savoir que, en vertu de l'article 1162 du Code civil (N° Lexbase : L1264ABG), dans le doute, la convention s'interprète contre celui qui a stipulé, et en faveur de celui qui a contracté l'obligation. Le problème de l'obligation de délivrance dépasse donc le problème de la répartition des travaux sur le fondement de l'article 606 du Code civil.

## 6. L'évaluation du loyer

La détermination de la valeur locative comporte deux bases de calcul, à savoir les recettes hébergement, d'une part, qui constituent la partie la plus importante, et les recettes accessoires, d'autre part.

S'agissant des recettes hébergement, Jacques Roussy a indiqué qu'il convient de rechercher une recette théorique à laquelle on va appliquer un pourcentage immobilier (taux d'effort). Cette recette théorique correspond au prix affiché, duquel on déduit les remises forfaitaires.

Mais ainsi que l'a souligné **Jacques Roussy**, cette méthode est devenue hasardeuse depuis la libération des prix intervenue en 1986. En effet, l'application des remises forfaitaires aux prix affichés conduit à retenir un prix moyen théorique surévalué, sans aucune référence au marché. Le prix moyen potentiel hôtelier apprécié doit s'inscrire dans les références du marché, que l'évaluateur doit collecter avec prudence (étude d'hôtels du secteur, statistiques mensuelles, etc.). De nombreuses décisions judiciaires ont retenu cette méthode professionnelle, lorsque

l'évaluateur s'était donné la peine d'étayer son calcul par les références du marché.

Sur la question des commissions internet, Jacques Roussy a indiqué que les références de marché que l'évaluateur peut collecter correspondent généralement à des prix bruts, avant versement des commissions. Mais la problématique des commissions est complexe, dans la mesure où elles génèrent du chiffre d'affaires. La solution n'est pas encore trouvée. Il faudra s'en remettre à la pratique des magistrats.

A recette hébergement, il convient ensuite d'appliquer un taux d'occupation théorique. Les critères retenus sont : l'adresse et l'emplacement, les segments de clientèle (tourisme, ou entreprises); en revanche, on ne tient pas compte des sujétions, négatives (par exemple, une perte de monoclientèle) ou positives (par exemple, le délogement d'hôtels voisins, ou les surtaux d'occupation dus à une centrale interne).

On peut aussi calculer le loyer par le pourcentage sur recette : il représente la part du bailleur sur la recette (de 10 à 15 % dans le tourisme, plus élevé en filiale d'hôtels de chaîne).

S'agissant des recettes accessoires, elles sont constituées par les petits-déjeuners, les recettes de bar et de restauration ainsi que les collations de séminaires.

Concernant les petits-déjeuners, **Laurent Moilteau** a rappelé que la jurisprudence est divisée, concernant l'intégration ou non des petits-déjeuners dans la recette. Lorsqu'elle accepte l'intégration des petits-déjeuners dans la recette, la jurisprudence est ensuite divisée quant à son mode de calcul (recette réelle, ou recette reconstituée). En cas de recette reconstituée, la pratique retient un pourcentage sur recette d'environ 6 % pour les petits-déjeuners.

Ce même taux de 6 % sera également applicable aux autres recettes accessoires, du type "bar, restaurant, et collation de séminaires", à l'exception des locations de salles, qui elles sont assimilées à une sous-location, et qui donnent lieu à l'application d'un taux d'environ 20 %.

Une fois déterminé le loyer brut de la valeur locative, le loyer net est obtenu après application de différentes déductions, à raison des différents travaux payés qui ont été mis à la charge du locataire, ou de majorations, si les travaux ont été mis à la charge du bailleur.

## 7. La valeur du fonds de commerce

En dernier lieu, **Jean-Marc Andréola** est revenu sur l'évaluation du fonds de commerce et des murs.

D'une manière générale, on constate, que les critères d'évaluation d'un fonds de commerce et des murs, ont en commun la situation et l'emplacement, la capacité et le nombre de chambres, la situation au niveau des mises aux normes, l'état général de l'établissement, les contraintes commerciales (adhésion à une chaîne intégrée, contrat de franchise), et la valeur locative.

Pour la détermination de la valeur d'un fonds de commerce, la méthode la plus usuelle consiste à évaluer le fonds d'après son chiffre d'affaires. Lorsque le fonds comporte plusieurs branches d'activité, il convient d'évaluer chacune de ses branches, et d'en faire le total, sauf à pondérer dans certains cas, eu égard aux conditions particulières de l'exploitation. Il est d'usage d'appliquer les barèmes professionnels généralement retenus par l'administration fiscale. Aujourd'hui, sur Paris, les coefficients de pondération varient, en fonction des critères précités, entre deux et cinq fois le chiffre d'affaires moyen constaté.

Pour l'évaluation des murs commerciaux à usage d'hôtel, il convient d'appliquer un taux de capitalisation de la valeur locative. Il faut distinguer la valeur locative historique, constatée, et la valeur locative de marché, qui elle peut être déterminée suivant la valeur fixée par la méthode hôtelière. Le taux de capitalisation de la valeur locative moyenne est déterminé en fonction de l'emplacement et de la qualité de l'actif immobilier. A Paris, on peut constater des taux de capitalisation qui sont de l'ordre de 3 à 7 %.