

# Observatoire des loyers commerciaux du centre-ville de Lorient

Environnement

Habitat

**Économie**

Sites d'Activités

Emploi Formation

Déplacements

Tourisme

Population

Social



**Contact :** Christine Boissonnot-Delachienne  
02 97 12 06 69

**Directeur de la publication :** Philippe Leblanche

ISSN 2118 - 1632

## Méthodologie de l'enquête

AudéLor a mené une enquête auprès de **166 commerçants** de l'hypercentre de Lorient sur les locaux et loyers commerciaux entre octobre 2016 et janvier 2017 (soit **1/3 des commerçants de l'hypercentre**). **24 rues** ont été enquêtées et l'ensemble des secteurs d'activité du commerce est représenté (alimentaire, équipement de la personne, équipement de la maison, culture-loisirs...). En fonction des taux de remplissage des questionnaires, le nombre de réponse peut varier.

La synthèse de l'enquête est le résultat d'un partenariat de l'agence avec un groupe de travail technique composé de la Ville de Lorient, de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan, de l'association Lorient Compagnie des Commerces et de l'Immobilière d'Entreprise afin de croiser les expertises sur cette thématique.

En complément, des entretiens ont été menés avec des propriétaires de locaux en centre-ville et des représentants d'agences immobilières (Blot Entreprise, Foncia, Arthur Loyd, Immobilière d'entreprise).

## Chiffres clés

**87%** des commerçants enquêtés ont un bail 3/6/9

**68%** des commerçants locataires du centre-ville enquêtés ont payé un droit d'entrée

Pour **44%** des commerçants (61/143) la tendance d'évolution du chiffre d'affaire est à la baisse

La note moyenne donnée par les commerçants

- **7,2/10** pour la configuration du local avec 14% de non satisfaits

- **6,3/10** concernant la satisfaction sur leurs loyers avec 32% de non satisfaits

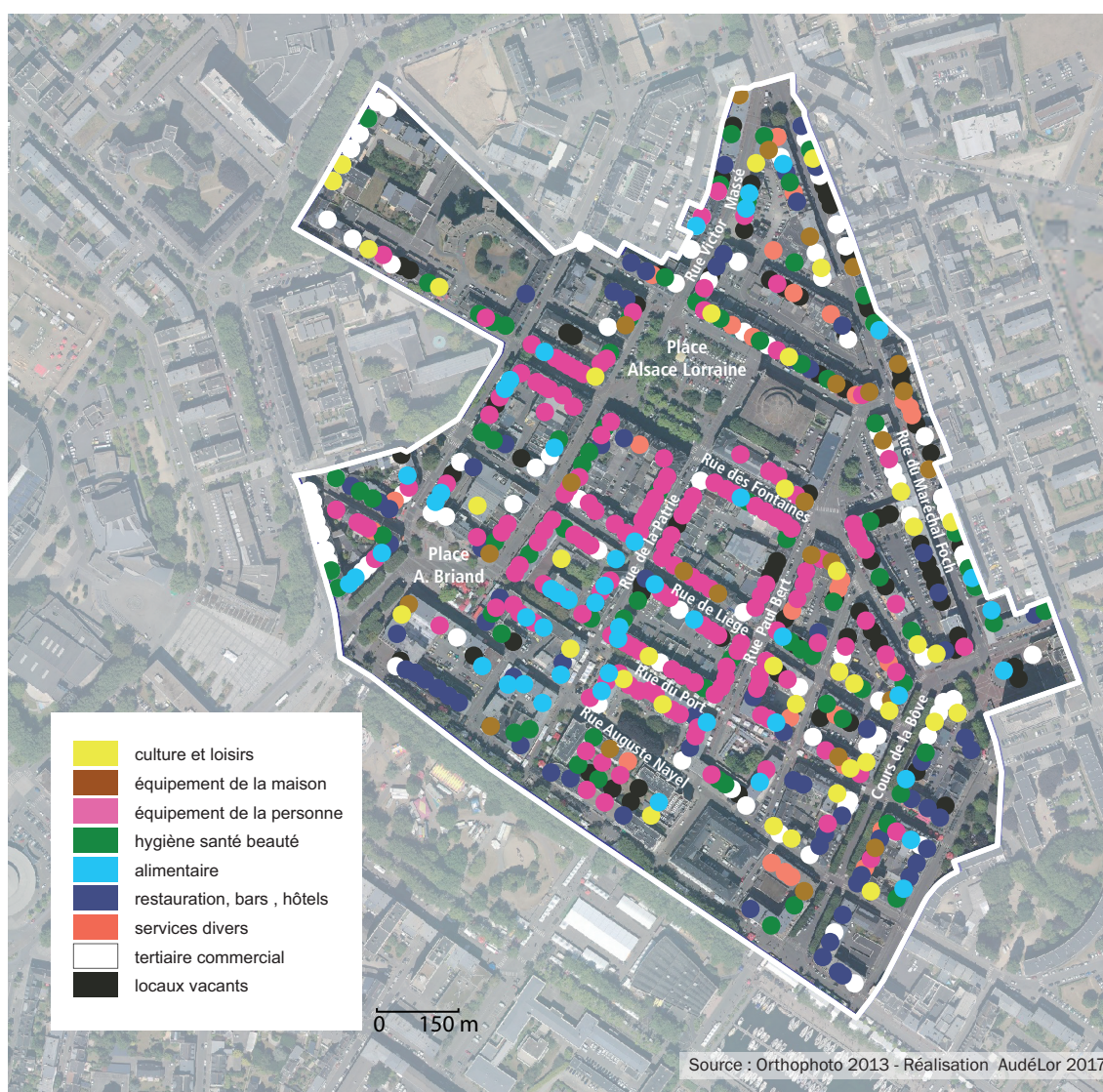
Une valeur locative moyenne de **185€ HT/m<sup>2</sup>** par an mais des valeurs locatives disparates

Entre **30 et 40%** des commerces voient leurs difficultés accentuées à cause du niveau de loyer.

# Introduction

La Ville de Lorient a confié à AudéLor une étude sur les loyers et baux commerciaux dans le centre-ville. Le commerce fait face aujourd'hui à de nombreux défis : l'évolution des modes de consommation, l'essor d'internet qui bouleverse l'offre commerciale, un niveau de vacance en hausse et un pouvoir d'achat en berne. Dans les centralités (centres-villes, centres-bourgs), les niveaux de loyers sont également cités comme facteur de fragilisation supplémentaire. Un travail spécifique a été mené par AudéLor sur les niveaux de loyers du centre-ville de Lorient afin de disposer d'éléments objectifs pour alimenter la réflexion sur le cœur de ville.

## Les commerces du centre-ville de Lorient par secteurs d'activité



Une majorité de commerces indépendants locataires et un renouvellement significatif

**80% des commerces enquêtés sont des indépendants, 7% des associés et 7% des franchisés.** Cette répartition des commerçants enquêtés correspond à la réalité du commerce en centre-ville de Lorient qui comprend entre 65 et 70% d'enseignes non nationales.

Par ailleurs, **78% des commerces enquêtés sont en location, 20% des commerçants sont propriétaires** (2% de non réponse).

Enfin, la moitié des commerces enquêtés a débuté son activité il y a moins de 7 ans (48%), ce qui témoigne d'un renouvellement des commerces assez élevé et d'une attractivité du centre-ville pour de nouvelles activités commerciales (la moitié des baux ont été signés depuis 2010). En 2016, on note ainsi l'arrivée de 22 nouvelles enseignes dans l'hyper-centre (hors changement d'enseigne pour une même activité).

Des baux "classiques" qui prédominent

**87% des commerçants enquêtés ont un bail 3/6/9** (voir encadré) avec seulement 2% de baux précaires ou de courte durée. La prédominance des baux 3/6/9 autorise une pérennité plus grande et favorise

les investissements dans les lieux. À l'inverse, au terme d'un bail précaire (36 mois), l'activité doit quitter les lieux. Ces baux de courte durée peuvent cependant être une solution moins risquée pour débiter ou tester une activité.

#### Le bail commercial "classique" 3/6/9

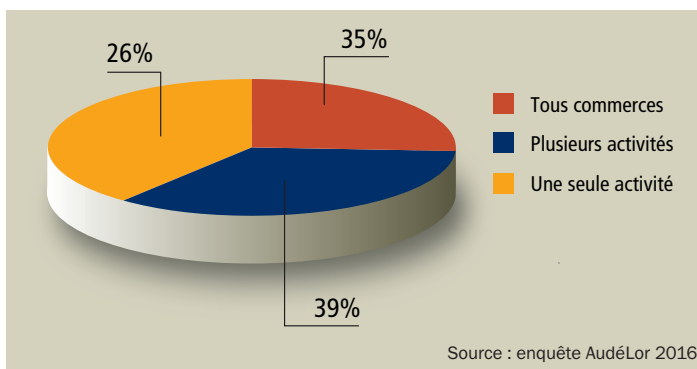
Contrat de location "traditionnel" passé entre le propriétaire d'un local et un commerçant.

Son montant est plafonné et seulement augmenté annuellement ou tous les 3 ans selon l'indice (ILC).

Le bail est conclu pour 9 ans, mais tous les 3 ans, le locataire peut y mettre fin. Le bail est renouvelé en principe au bout des 9 ans par le bailleur (offre de renouvellement).

Si le bailleur veut mettre fin au bail à l'issue des 9 ans, il devra payer une indemnité d'éviction (sauf droit de reprise).

#### Destination des baux commerciaux 135 (répondants)



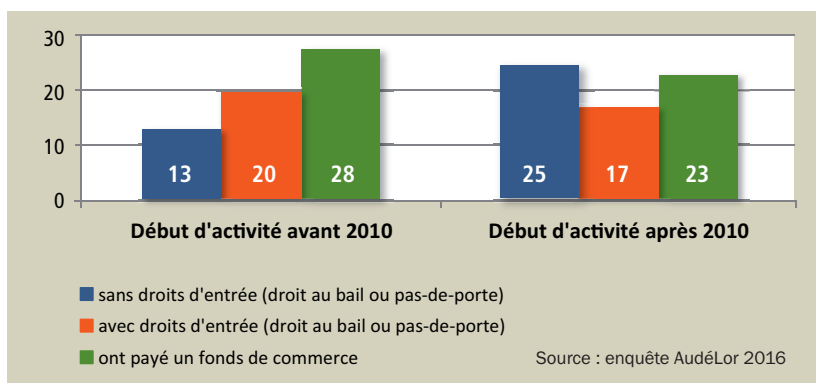
74% des baux commerciaux autorisent plusieurs activités ou sont des baux "tous commerces". Seulement 26% sont mono-activité et n'autorisent qu'une seule activité. Un bail commercial détermine en effet de façon précise l'activité que le locataire peut exercer dans le local. Des procédures peuvent autoriser des évolutions partielles ou changements d'activité. Cette "dé-spécialisation" peut générer de la part du bailleur une augmentation de loyer.

### La pratique du droit d'entrée en baisse sensible

**Les deux tiers (68%) des commerçants locataires du centre-ville de Lorient ont payé un droit d'entrée (88/130). Parmi eux, 58% ont acheté le fonds de commerce, 26% ont payé un droit au bail et 16% un**

**pas-de-porte.** La part de commerçants qui n'ont pas payé de droit d'entrée est passée de 21% avant 2010 à 38% après 2010 : la pratique a donc tendance à s'émousser, ce que confirment les professionnels, au moins dans les rues à l'écart des emplacements numéro 1. La perte de valeur du pas-de-porte traduit en partie des difficultés pour certains propriétaires à louer leurs locaux notamment en périphérie de l'hypercentre. Il en résulte également des difficultés pour les commerçants qui ont acheté un droit au bail et ne peuvent plus le céder.

#### Répartition des commerces en location selon le paiement d'un droit d'entrée



#### Le bail commercial : un bail hors du droit commun avec parfois des droits d'entrée

La spécificité des baux commerciaux réside dans la reconnaissance de l'emplacement géographique comme élément majeur de la stabilité de l'activité commerciale : le commerce a besoin de pérennité, le preneur (le commerçant) doit être protégé. C'est ainsi que l'on parle de "propriété commerciale" qui permet au locataire d'obtenir (sauf exceptions) une indemnité d'éviction de la part du propriétaire en cas de non renouvellement du bail afin de le dédommager (même à la fin de 9 années).

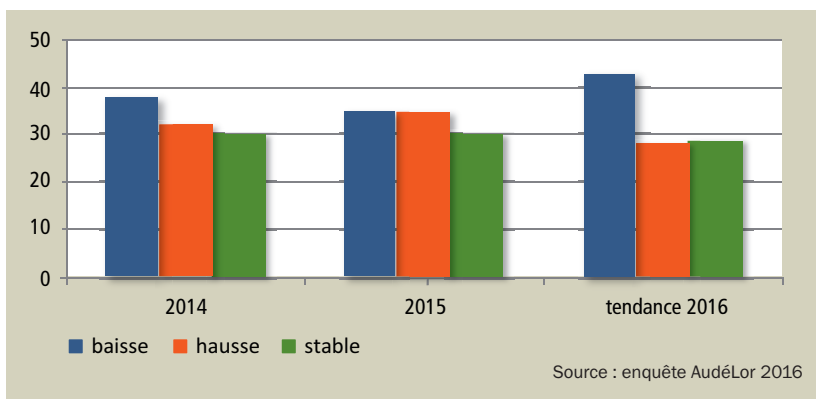
Enfin, le propriétaire peut demander au locataire de verser un droit d'entrée : un "pas-de-porte" qui est considéré comme un supplément de loyer payé par anticipation. En cas de reprise d'une activité, ce droit d'entrée est versé au locataire sortant, il s'agit du droit au bail.

**L'activité commerciale : des perspectives à la baisse**

**Pour 44% des commerçants** (61/143 qui ont répondu), **le chiffre d'affaires pour 2016 suit une tendance à la baisse.**

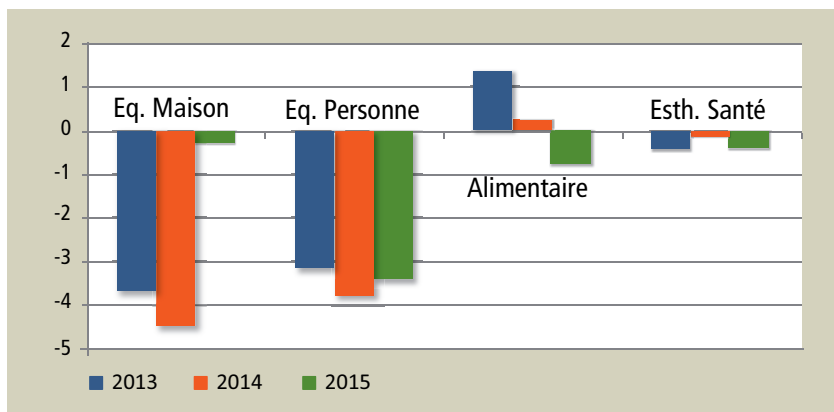
Cette tendance se confirme à l'échelle nationale (données des Centres de Gestion Agréés) ainsi que sur les différents types de sites (périphéries et centralités).

**Répartition des commerces selon l'évolution des chiffres d'affaires**

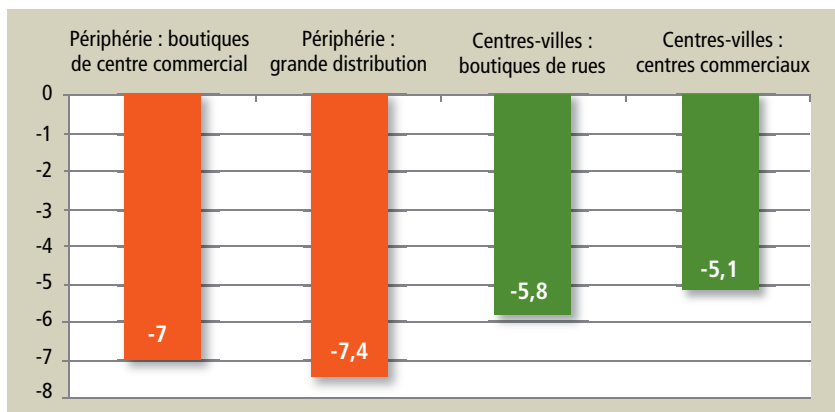


**Évolution des chiffres d'affaires par secteur**

Niveau national - source : Fédération des centres de Gestion Agréés (FCGA)



**Taux d'évolution du chiffre d'affaires des enseignes de centre-ville et de centre commercial au niveau national (janvier 2016/janvier 2017) (en % au niveau national) - Source : PROCOS**



Une satisfaction globale sur les locaux qui ne se confirme pas sur les loyers

La note moyenne donnée par les commerçants du centre-ville de Lorient sur la configuration de leur local

est de **7,2 sur 10** avec seulement **14% de non satisfaits<sup>1</sup>** c'est-à-dire 23 sur 159 répondants et **43% de très satisfaits<sup>1</sup>**. Concernant la satisfaction sur les loyers commerciaux, la note moyenne pour les commerçants locataires est de **6,3/10 avec 32% de non satisfaits** (38 sur 117 répondants) et **30% de très satisfaits**.



(1) : Note inférieure ou égale à 5/10 pour les non satisfaits et note supérieure ou égale à 8 pour les très satisfaits

## Du loyer à la valeur locative

Lors de la conclusion d'un bail, le loyer initial est fixé librement par les parties. Mais les révisions et augmentations de

loyers en cours ne sont pas libres. Elles sont encadrées depuis 2014 par l'indice des loyers commerciaux (ILC). Avant cette date, c'était l'indice du coût de la construction qui était utilisé.

Afin de comparer les locaux et leurs loyers de façon cohérente, il est nécessaire de calculer pour chaque local sa surface pondérée. La surface pondérée permet de prendre en compte les différentes caractéristiques d'un local (longueur de la vitrine, surface des réserves...). La méthode de calcul est définie au niveau national depuis 2015.

## Comment se calcule la valeur locative ? (exemple fictif)

### Surface de 80 m<sup>2</sup> loyer 1500 € HT



Magasin d'angle  
8 m de vitrine  
15m<sup>2</sup> de réserve  
Surface pondérée : 85m<sup>2</sup>  
Soit valeur locative annuelle :  
212€HT/m<sup>2</sup>

### Surface de 80 m<sup>2</sup> loyer 1500 € HT



5 m de vitrine  
5m<sup>2</sup> de réserve  
Surface pondérée : 66 m<sup>2</sup>  
Soit valeur locative annuelle :  
272 €HT/m<sup>2</sup>

Une moyenne de  
185 HT/m<sup>2</sup> par an mais des  
valeurs locatives en réalité  
très disparates

La valeur locative moyenne annuelle est de **185 € HT/m<sup>2</sup>/an**, soit pour un local de 50 m<sup>2</sup> : 771 € HT/mois, pour un local de 100m<sup>2</sup> : 1542 €/HT/mois

La médiane<sup>(2)</sup> est très proche (**191€ HT/m<sup>2</sup>/an**). Une différence sensible (**autour de 24%**) existe entre les commerces situés plutôt dans le "carré magique" (rues n° 1 et 1 bis) avec une moyenne de **212€ HT/m<sup>2</sup>/an**, et le

reste de l'hypercentre : **170€ HT/ m<sup>2</sup>/an**.

À l'échelle du centre-ville (hors centre commercial Nayel), les valeurs locatives vont de **72€ HT/m<sup>2</sup>/an à 440 €HT/m<sup>2</sup>/an**. Ces disparités ne sont pas spécifiques au centre-ville de Lorient : pour Rennes entre 80 et 600€HT/m<sup>2</sup>/an<sup>(3)</sup>. Ainsi, selon la date de signature des baux et la façon dont

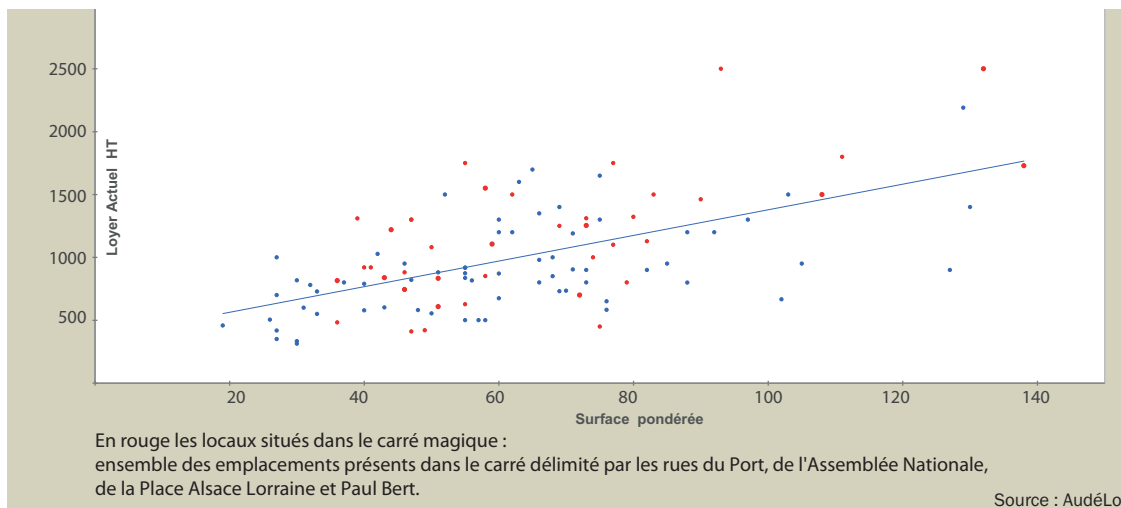
(2) : 50% des valeurs locatives annuelles sont inférieures à la valeur et 50% sont supérieures (médiane)

(3) : "Le bail commercial, un contrat qui engage" CCI Rennes, Thémavision.



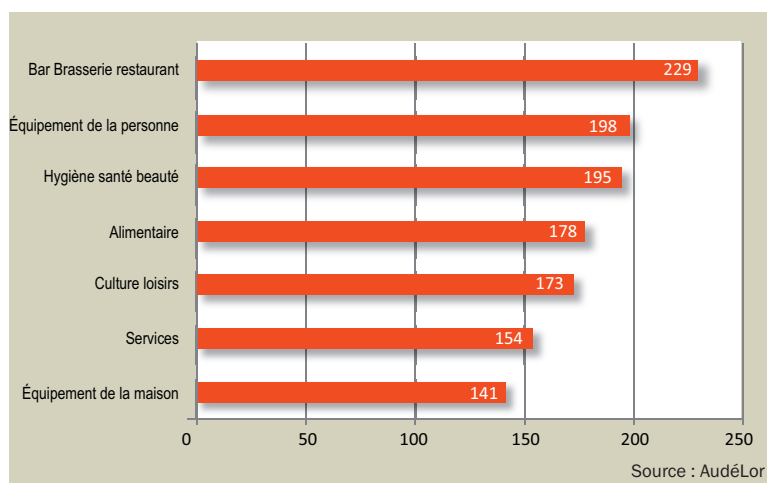
le loyer commercial a été négocié (avec ou sans droit d'entrée), on obtient une grande diversité des situations avec des écarts de loyers allant du simple au double ou du simple au quadruple pour une même surface.

### Répartition des commerces selon leur loyer et surface



Pour autant, on peut noter des différences selon les secteurs d'activité : la restauration, l'équipement de la personne, l'hygiène-santé-beauté ayant des valeurs locatives au-dessus de la moyenne globale. Dans les bars, brasseries, restaurants, la valeur locative annuelle s'établit autour de 229€ HT/m<sup>2</sup>, dans l'équipement de la maison elle s'établit à 141€ HT/m<sup>2</sup>/an.

### Valeur locative annuelle moyenne selon les secteurs d'activités dans le centre-ville de Lorient(en € HT/m<sup>2</sup>)

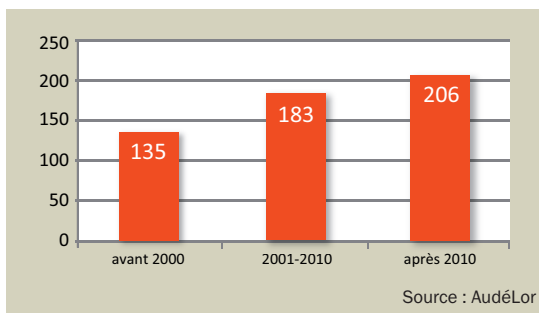


**Après des hausses importantes :  
une tendance à l'ajustement des  
valeurs locatives**

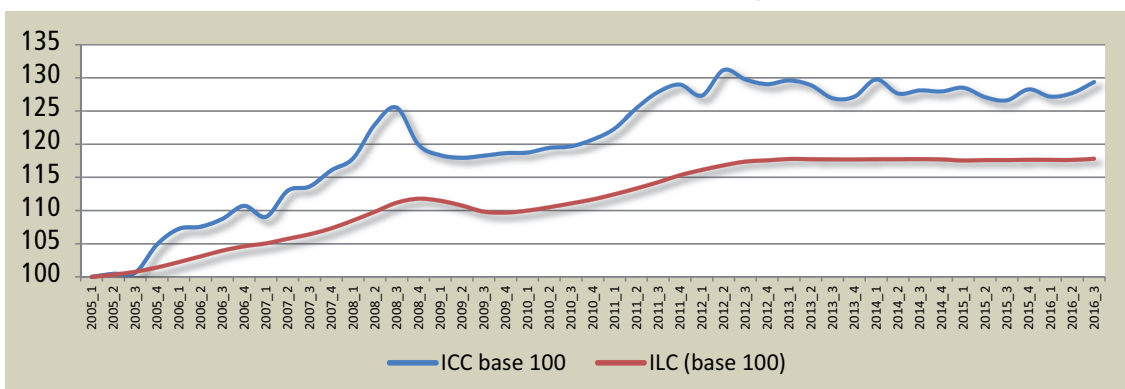
Selon la date de signature des baux, on constate des évolutions différentes. Les valeurs locatives qui ont connu une hausse importante entre 2000 et la période 2001-2010 (+35%) connaissent sur la période récente des évolutions plus contenues

(+12%). Ces évolutions traduisent effectivement un renversement des tendances du marché. L'offre devient supérieure à la demande car l'activité commerciale connaît des difficultés (crise économique, concurrence...). Une partie des loyers sont donc renégociés à la baisse. Les récentes évolutions législatives (loi Pinel de 2014) ont également instauré le recours à l'indice des loyers commerciaux pour la révision des loyers (au lieu de l'indice du coût de la construction ICC). Cet indice, plus stable, a permis, sur la période récente, de stabiliser les évolutions de loyers.

**Valeur locative moyenne annuelle (€)  
selon la date de 1<sup>ère</sup> signature des baux**



**Évolution trimestrielle (base 100) de l'indice du coût de la construction  
et de l'indice des loyers commerciaux (source INSEE)**



## La part des loyers dans les chiffres d'affaires : au cœur du problème

### Qu'est-ce qu'un taux d'effort ?

En fonction de son activité, de sa structure, de ses coûts, la marge d'une activité commerciale peut varier fortement. Plus la marge est élevée et la part de frais de personnels faible, plus le commerce sera en mesure de supporter un effort locatif élevé. Le taux d'effort correspond au loyer et charges rapportés au chiffres d'affaires.



**Une maroquinerie** : taux effort de 8,3% et un chiffre d'affaires prévisionnel de 150 000 €. Le loyer annuel supportable serait de 12 450 € HT soit 1034€ HT/ m<sup>2</sup> mensuel.



**Un magasin de fleurs** : taux d'effort de 6% et un chiffre d'affaires prévisionnel de 150 000 €. Le loyer annuel supportable serait de 9000 € soit un loyer mensuel de 750€ HT/m<sup>2</sup>.

Les taux d'effort utilisés correspondent aux taux d'effort moyen par secteur d'activité publiés par l'Union Régionale Bretonne des centres de Gestion Agréés.

## 42% des commerçants enquêtés en situation de sur - taux d'effort

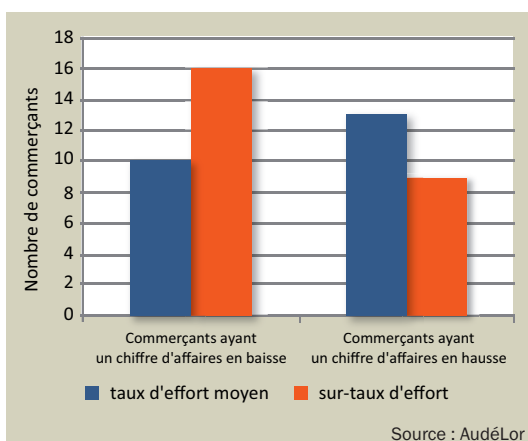
Une proportion significative (42%) des commerçants enquêtés (30/71) connaissent un taux d'effort supérieur d'au moins 2 points à la moyenne bretonne du secteur. Par exemple, un magasin de chaussure avec un taux d'effort constaté de 12% alors que la moyenne du secteur est de 8,4% aura un "sur-taux d'effort" de 3,6 points.

Des liens très nets entre sur-taux d'effort, insatisfaction sur le loyer et baisse du chiffre d'affaires

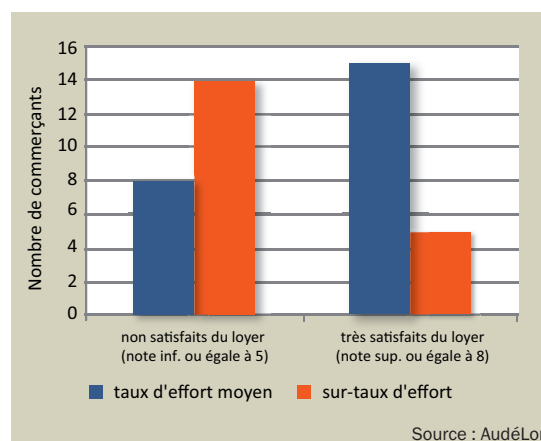
En croisant le nombre de commerçants insatisfaits de leur loyer avec ceux en situation de sur-taux d'effort, on constate également un lien important : **64% des commerçants insatisfaits (14/22) ont un taux d'effort supérieur à la moyenne**. Seulement **25%** de ceux satisfaits de leurs loyers **ont un taux d'effort supérieur à la moyenne (5/20)**. De même,

pour les commerçants dont le chiffre d'affaire est en baisse 2016, **62% (16/26) sont insatisfaits de leur loyer**, pour ceux dont le chiffre d'affaire est en hausse : **59% sont satisfaits de leur loyer (13/22)**. L'insatisfaction est donc en partie liée à l'évolution du chiffre d'affaires.

#### Liens entre notes sur les loyers et taux d'effort



#### Liens entre évolution des chiffres d'affaires et taux d'effort



# Conclusion

L'observation des loyers à l'échelle de l'hypercentre de Lorient a permis de mettre en évidence une insatisfaction sur les loyers pour 1/3 des commerçants (38/117) et un sur-taux effort pour 42% d'entre eux (30/71).

La question du niveau de loyer est donc posée pour 32% à 44% des commerçants. Elle constitue un enjeu réel pour le commerce du centre-ville. Elle est accentuée dans une période où la conjoncture économique est en berne. Les chiffres d'affaires en diminution ont entraîné une baisse de la charge locative admissible par les commerçants.

Cependant, le marché s'adapte, les professionnels de l'immobilier commercial ont tous souligné un assouplissement des loyers après une période de fortes hausses. Dans le même temps, la loi Pinel a permis un certain rééquilibrage au profit des locataires.

La période actuelle est une période de transition. Compte tenu de la nature du marché, celui-ci s'adapte lentement et les disparités persistent. Ainsi, un "bon loyer" doit être un équilibre entre le rendement, la surface et le taux d'effort.

De plus, au-delà du loyer, d'autres charges pèsent sur les commerçants (charges locatives, taxes...).

Enfin, le niveau de loyer accentue les difficultés pour une proportion significative (30-40%) des commerces, mais la vacance commerciale provient fondamentalement des mutations commerciales en cours (internet, financiarisation...) et d'une croissance trop forte des mètres carrés commerciaux en périphérie.

Dans ce contexte difficile, l'ensemble des leviers doivent être activés pour renforcer l'attractivité du centre-ville de Lorient qui constitue le premier lieu d'achat en semaine (voir communication AudéLor n° 85 "Le centre-ville de Lorient. Synthèse socio-économique").

## Bibliographie

- "Le bail commercial, un contrat qui engage" CCI Rennes, Thémavision  
[http://www.themavision.fr/jcms/rw\\_435776/le-bail-commercial-un-contrat-qui-engage](http://www.themavision.fr/jcms/rw_435776/le-bail-commercial-un-contrat-qui-engage)
- Colloque Procos/Alliance du commerce, Réforme des baux commerciaux : Bilan économique et juridique, À qui profite la loi Pinel ?  
[http://www.procos.fr/images/procos/Documents\\_Procos/Colloque\\_Pinel\\_Synthese.pdf](http://www.procos.fr/images/procos/Documents_Procos/Colloque_Pinel_Synthese.pdf)
- "Droit commercial" Dalloz 2015

**AudÉLOR**  
DÉVELOPPEUR DE TERRITOIRE

Agence d'Urbanisme,  
de Développement Économique  
et Technopole du Pays de lorient

12 avenue de la Perrière  
56324 Lorient cedex

Tél. : 02 97 12 06 40

[contact@audelor.com](mailto:contact@audelor.com)



LICENCE OUVERTE  
OPEN LICENCE

[www.audelor.com](http://www.audelor.com)