

# LE BAIL COMMERCIAL

## Baux commerciaux : ce qu'il faut savoir avant de signer

### Quelles clauses sont négociables dans un bail commercial?

Toutes ou presque si il y a des contreparties. **Le plus souvent elles concernent la franchise de loyer en vue d'aménager les locaux (rénovation)** ou la durée de la période ferme d'engagement. On signe ainsi parfois des contrats de 6 ou 9 ans fermes. Un loyer progressif en cas d'aménagement lourd ou de crise peut aussi être négocié, de même que le droit à sous louer ou céder le bail pour les commerces. La question de la remise en état des locaux est enfin à surveiller.

Une révision du loyer peut être demandée tous les 3 ans. Le nouveau prix ne peut excéder la variation de l'indice INSEE du coût de la construction et la valeur locative. Si les loyers des « locaux commerciaux à usage de bureaux » sont automatiquement déplafonnés et leurs fixations sont libres, les loyers de locaux commerciaux à usage de commerce sont eux plafonnés (protection du commerçant/artisan). Pourtant ce dernier type de local peut voir son loyer révisé non soumis au plafonnement lorsqu'une modification matérielle des facteurs locaux de commercialité est constatée, entraînant une variation de plus de 10 % de la valeur locative. Une révision de loyer peut aussi intervenir si le locataire change d'activité en cours de bail. L'idéal est d'avoir un bail "tous commerces". Si ce n'est pas le cas, le locataire qui souhaite changer d'activité ou ajouter une nouvelle activité doit demander la déspecialisation partielle ou plénière de son bail.

Pour en savoir plus sur la révision du loyer du bail commercial, consultez la vidéo suivante : [http://editorial.bureauxlocaux.com/e\\_blo/bureauxlocauxcom-anime-l-atelier-dedie-a-l-immobil-p10-22096.php](http://editorial.bureauxlocaux.com/e_blo/bureauxlocauxcom-anime-l-atelier-dedie-a-l-immobil-p10-22096.php)

### Qui peut être titulaire d'un bail commercial ?

Le bail commercial concerne les entreprises, immatriculées au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, qui exploitent, dans des locaux commerciaux, un fonds de commerce ou un fonds artisanal.

Il peut arriver que des professionnels libéraux ou des associations soient titulaires d'un bail commercial, mais, ne remplissant pas les conditions évoquées ci-dessus, ils ne peuvent bénéficier de ce statut protecteur et donc du droit au renouvellement de leur bail.

Il est donc important de différencier ces deux notions : " être titulaire d'un bail " et " remplir les conditions pour bénéficier du statut protecteur des baux commerciaux ".

### Le local doit être commercial... Est-il possible de transformer son garage ou un appartement en local commercial ?

C'est effectivement possible, mais les règles diffèrent selon les endroits :

En région parisienne et dans les villes de plus de 10 000 habitants, il faut obligatoirement obtenir une autorisation préfectorale de changement d'affectation du local. En effet, chaque

local est affecté à un usage déterminé : habitation, commerce, bureaux' Et il n'est pas possible de modifier soi-même cette affectation, même lorsque l'on est propriétaire. Une demande doit être adressée à la mairie ou à la Préfecture pour Paris.

Dans les autres endroits, une décision préfectorale n'est pas nécessaire, mais il est tout de même conseillé de s'adresser à la mairie pour vérifier qu'il n'existe pas de contraintes particulières d'urbanisme : périmètre protégé, proximité de certains établissements, d'un cimetière, etc.'

**Rappelons enfin que les créateurs d'entreprises commerciales et de sociétés peuvent domicilier leur siège dans le local d'habitation de leur dirigeant pendant une durée maximale de 2 ans, durée qui pourrait passer à 5 ans dans le courant de l'année prochaine. Mais il s'agit uniquement d'une domiciliation et non d'une autorisation d'exercer l'activité dans les locaux.**

### Quelle est la durée du bail ?

Le bail commercial a une durée de 9 ans. A l'issue des ces 9 ans, le locataire bénéficie du droit au renouvellement de son bail. C'est une des spécificités de ce statut. Si le propriétaire refuse ce renouvellement, il doit payer une indemnité d'éviction au locataire destinée à compenser le préjudice subi par ce dernier, sauf s'il justifie d'un motif grave et légitime : non paiement des loyers, cessation de l'exploitation du fonds, changement d'activité non autorisée'

Cette indemnité varie en fonction des conséquences du refus de renouvellement pour le locataire : perte de la clientèle ou non. Elle résulte d'un accord entre les parties ou - ce qui est plus fréquent - d'un rapport d'expert nommé par le Tribunal de grande instance. Dans la plupart des cas, elle correspond à la valeur vénale du fonds.

### Si le local n'est plus adapté au bout de quelques années, que faire ? Peut-on résilier ou céder le bail à tout moment ?

**Le locataire peut naturellement résilier son bail, mais attention : uniquement au terme de trois, six ou neuf ans. C'est pourquoi, dans le langage courant, on parle d'un bail " 3-6-9 ".**

Une clause du bail peut éventuellement limiter temporairement cette possibilité de résiliation, notamment lorsque le propriétaire a effectué dans le local un certain nombre de travaux. Il est donc important de vérifier ce point dans le bail.

La résiliation doit impérativement être notifiée au bailleur par acte d'huissier.

En dehors de ces périodes triennales, la résiliation du bail ne peut résulter que d'un accord amiable entre le bailleur et le locataire. Mais ce dernier peut également trouver un remplaçant et céder à tout moment son bail.

Il doit alors vérifier que son contrat de bail ne prévoit pas de clauses restreignant ses droits ou l'obligeant à respecter un formalisme particulier. En effet, une clause peut interdire la cession du bail en dehors de la vente du fonds de commerce. De même, une clause peut soumettre la cession du bail à l'agrément préalable de l'acquéreur par le propriétaire ou prévoir la présence de ce dernier lors de la cession, etc.

**Attention également aux clauses prévoyant une garantie solidaire entre les locataires successifs pour le paiement des loyers' Ce type de clause est tout à fait valable.**

### Comment le loyer est-il fixé ?

Le prix est déterminé librement par le bailleur. Il correspond au prix du marché. Il est donc très important que le futur locataire se renseigne pour connaître cette valeur. Car une des causes de difficultés des jeunes entreprises provient de la surévaluation de leur loyer. Pour cela, ils ne doivent pas hésiter à se renseigner auprès des commerçants, à se rendre à leur chambre de commerce ou chambre de métiers, à consulter les revues et sites internet spécialisés, à visiter les agences, etc'

Un certain nombre de facteurs peuvent naturellement influencer sur le prix : par exemple l'absence de pas de porte, un bail "tous commerces", des charges importantes'

Le prix peut également être calculé en fonction du pourcentage des recettes ou du CA du locataire. C'est ce que l'on appelle une " clause recettes", mais cette situation est peu fréquente, car peu rassurante pour le propriétaire.

### Quels sont les frais à prévoir au moment de la signature ?

Il faut prévoir le versement d'un dépôt de garantie, qui peut représenter entre 3 et 6 mois de loyers, ainsi que le premier mois de loyer payé généralement d'avance.

A ces sommes peuvent s'ajouter le paiement d'un " pas de porte ", c'est à dire d'un droit d'entrée versé au propriétaire, ou, **en cas de reprise d'un bail, d'un " droit au bail ", versé au précédent locataire.**

S'ajoutent enfin les éventuels frais d'honoraires, si le bail a été rédigé ou relu par un professionnel : avocat ou notaire. A titre indicatif, les honoraires pour la rédaction d'un bail varient entre 750 et 1 500 euros.

L'enregistrement du bail au centre des impôts n'est pas obligatoire, mais recommandé pour donner date certaine au bail. Il donne alors lieu au paiement de droits fixés à 75 euros.

### Ces frais sont-ils déductibles pour l'entreprise ?

**Oui, ces frais sont déductibles à l'exception du dépôt de garantie, qui n'est pas acquis définitivement au propriétaire, et du " droit au bail " versé au locataire cessionnaire de son bail, qui est considéré comme une indemnité et constitue une immobilisation incorporelle non amortissable.**

### En cours de bail, le propriétaire peut-il augmenter le loyer ?

Le loyer peut faire l'objet d'une révision triennale, l'augmentation ne pouvant excéder la variation de l'indice INSEE du coût de la construction.

Le dépassement de ce plafond n'est possible que dans certains cas comme la modification des facteurs locaux de commercialité par exemple.

En cas de conflit sur la fixation du loyer, une des parties peut saisir la commission départementale de conciliation qui est tenue de rendre un avis dans les 3 mois.

S'il n'y a pas de conciliation possible ou si les parties ne souhaitent pas saisir la commission, le litige est porté devant le juge des loyers, au Tribunal de grande instance. L'assistance d'un avocat est alors obligatoire.

### Qui supporte les charges locatives ?

La répartition des charges locatives constitue un point très important à examiner lors de la négociation du bail, car le code de commerce n'a rien prévu à ce sujet.

Il existe des usages, mais le bail peut prévoir des règles qui dérogent totalement à ces usages. En principe, le propriétaire supporte l'impôt foncier, la prime d'assurance afférente aux murs,

ainsi que les grosses réparations. Ce dernier point est naturellement sujet à conflits car il n'est pas toujours facile de déterminer si des travaux représentant une " modification notable " ou un simple aménagement. Il a, par exemple, été jugé à Paris que la réfection d'une partie d'une verrière était à la charge du locataire car elle ne constituait qu'une partie de la couverture de l'immeuble. De même, le ravalement de l'immeuble est en principe supporté par le propriétaire ; il est cependant souvent mis à la charge du locataire.

D'une manière générale, il convient d'être vigilant et de refuser l'application de certaines clauses comme la mise à la charge du locataire des impôts fonciers, ou le transfert total au locataire de tous les travaux, surtout si l'immeuble est dégradé

Il est également prudent d'exiger, avant la signature du bail, un détail des charges des trois dernières années.

### **Que se passe-t-il en cas de changement d'activité (ou d'ajout d'activité) en cours de bail ?**

L'idéal est naturellement d'avoir un bail " tous commerces ". Si ce n'est pas le cas, le locataire qui souhaite changer d'activité ou ajouter une nouvelle activité, doit demander la déspecialisation partielle ou plénière de son bail.

S'il s'agit d'une déspecialisation partielle, la demande doit être faite par lettre recommandée avec accusé de réception et le propriétaire est tenu de répondre dans les 2 mois. Ce changement pourra le cas échéant motiver une augmentation du loyer lors de la révision triennale suivante.

Si la déspecialisation est totale, l'intervention d'un huissier est indispensable et le propriétaire dispose de 3 mois pour donner ou non son accord. Le code du commerce précise que la déspecialisation " doit être motivée par l'évolution de la conjoncture économique et par les nécessités de l'organisation rationnelle de la distribution ". Elle doit également être compatible avec l'immeuble. Le propriétaire est en droit, à cette occasion, d'exiger une indemnité ou une augmentation de loyer.

Par exception, le locataire d'un bail commercial peut, lorsqu'il décide de prendre sa retraite ou de faire valoir ses droits à une pension d'invalidité, résilier le bail à tout moment ou le céder pour une autre activité. Cette règle concerne l'entrepreneur individuel, l'associé unique d'EURL et le gérant majoritaire depuis au moins deux ans d'une SARL.

### **Peut-on faire des travaux d'aménagement dans les locaux loués sans autorisation du propriétaire ?**

Là encore, tout dépend des stipulations du bail et de l'importance des travaux. Mais, par prudence, il sera toujours préférable d'informer le propriétaire des travaux envisagés et de lui demander une autorisation en cas d'intervention sur le gros-œuvre.

### **Finalement, de nombreuses clauses sont négociables dans un bail commercial ?**

Oui, et ces clauses sont susceptibles d'avoir des conséquences financières importantes pour l'entreprise. Un bail n'est pas un simple formulaire, mais un véritable contrat qui fixe les règles du jeu entre le propriétaire et le locataire, règles pouvant s'appliquer pendant de nombreuses années. L'intervention d'un professionnel, même s'il s'agit d'une simple relecture est donc vivement conseillée.

## **Sélection de questions posées par les créateurs d'entreprise**

### **Est-il possible de signer un bail commercial en tant que personne physique, en vue d'exercer une activité, puis de transférer ce bail à la société au moment de sa création ?**

Si vous projetez de créer une société, vous pouvez signer votre bail avant sa création, mais dans ce cas, faites-le "au nom et pour le compte de la société ..... en cours de formation". Vous ferez mention de cet acte dans un "état des actes accomplis pour la société", annexé aux statuts ; la signature des statuts vaudra alors reprise du bail par la société lorsqu'elle sera immatriculée.

### **Peut-on, pour alléger ses charges, sous-louer une partie d'un local commercial ?**

La sous-location n'est possible que si une clause du bail l'autorise ou si le propriétaire donne son accord préalable par lettre ou avenant au bail. Par ailleurs, le locataire doit obligatoirement demander au propriétaire de participer à l'acte de sous-location, même si cette sous-location est prévue dans le bail ou autorisée. Il faut savoir que le propriétaire peut signer le bail avec réserve ou encore refuser de signer.

### **Comment et par qui est évaluée l'indemnité d'éviction en cas de refus de renouvellement d'un bail ?**

L'indemnité d'éviction est généralement fixée par le juge, en fonction du préjudice subi par le locataire.

- lorsque le refus de renouvellement entraîne la cessation de l'activité ou lorsque le coût du transfert est supérieur à la valeur même du fonds, l'indemnité correspond à la valeur du fonds, à laquelle peuvent, le cas échéant, s'ajouter des indemnités accessoires : frais de déménagement, manque à gagner, indemnités de licenciement...
- Lorsque ce n'est pas le cas, l'indemnité est inférieure, mais c'est au propriétaire d'apporter la preuve que la clientèle n'est pas une clientèle de quartier ou que le locataire a la possibilité de se réinstaller à proximité.

Concernant la valeur du fonds, les juges se réfèrent aux usages de la profession considérée et s'appuient sur différentes méthodes d'évaluation à partir du CA annuel, du bénéfice moyen, de la capacité d'autofinancement, etc...

### **Je reprends un fonds de commerce dont le bail est en cours. Je souhaite un élargissement du bail à tous types de commerces, non inclus café, restaurant, boîte de nuit... Quelles sont les pratiques habituelles pour évaluer le montant de l'indemnité que peut demander le propriétaire en contrepartie ?**

Un élargissement du bail à "tous types de commerces" correspond en fait à une déspecialisation plénière du bail. Vous devrez donc avertir le propriétaire par acte d'huissier et il disposera d'un délai de trois mois pour donner son accord sous condition, ou refuser la déspecialisation. En effet, une telle modification du bail doit être justifiée par "l'évolution de la conjoncture économique et l'organisation rationnelle de la distribution" et elle doit "être compatible avec la destination, les caractères et la situation de l'immeuble ou de l'ensemble immobilier".

Elle donnera vraisemblablement lieu à une augmentation du loyer motivée par la plus-value

apportée aux lieux loués par ce changement d'activité. Une indemnité peut également être fixée s'il est établi que la nouvelle activité occasionne un préjudice au propriétaire. Rapprochez-vous de votre Chambre de commerce et d'industrie pour connaître les usages locaux.

### **Est t'il vrai que le titulaire d'un bail partant à la retraite peut "désécialiser" le bail commercial afin de faciliter la transmission de son fonds de commerce ?**

Effectivement, les articles L 145-4 alinéa 4 et L 145-51 du code de commerce permettent au locataire ayant demandé à bénéficier de ses droits à la retraite, de résilier le bail à tout moment ou de le céder pour une autre activité.

Comme il est indiqué dans l'interview, cette dérogation concerne l'entrepreneur individuel, l'EURL et la SARL à gérance majoritaire. La demande du locataire doit être effectuée par acte d'huissier et le propriétaire peut soit exercer son droit de préemption, soit accepter la cession, soit s'y opposer en saisissant le Tribunal de grande instance, s'il y a incompatibilité entre les activités envisagées et la destination, les caractères et la situation de l'immeuble.

### **Quels est le montant maximal du dépôt de garantie que peut demander un bailleur au locataire ?**

Il n'y a pas de montant maximal. Le dépôt de garantie est souvent à trois mois de loyer, lorsque celui-ci est payé d'avance et à six mois lorsqu'il est payé à terme échu.

Une petite précision : si le montant du dépôt de garantie dépasse l'équivalent de deux termes de loyers (c'est à dire deux mois de loyer si le loyer est mensuel, ou deux trimestres, s'il est trimestriel), le montant du dépassement peut produire des intérêts au profit du locataire au taux légal.

### **Le loyer est-il soumis à la TVA ?**

En principe, les loyers sont exonérés de TVA, sauf s'ils concernent de locaux aménagés, c'est à dire munis du mobilier, du matériel et des installations nécessaires à l'exercice de l'activité. Le propriétaire du local commercial peut cependant opter pour la TVA, ce qui lui permet de déduire la TVA ayant grevé le prix de revient de l'immeuble : construction, acquisition, ravalement, travaux...

Cette TVA est déductible pour le locataire, sauf naturellement s'il s'agit d'une entreprise individuelle bénéficiant du régime de franchise de TVA.

### **Mon bail "3-6-9" n'a pas été renouvelé après 12 ans et le loyer mensuel, très faible, n'a subi aucune augmentation pendant ces 12 années. Mon propriétaire refuse aujourd'hui de renouveler le bail à ce prix. Il est toutefois prêt à accepter le renouvellement moyennant le triplement du montant du loyer. Que puis-je faire ?**

Votre situation est la suivante : votre bail a été reconduit tacitement après la période de 9 ans et la question de son renouvellement intervient plus de 12 ans après sa prise d'effet.

Le loyer n'est donc plus plafonné et votre propriétaire est malheureusement en droit de fixer le loyer à la valeur locative, conformément à l'article L 145-34 du code de commerce.

### **Un chef d'entreprise, qui connaît de grandes difficultés financières, du fait d'un changement brutal d'environnement économique et de nombreuses créations dans le même secteur d'activité et dans un rayon proche, peut-il faire réviser son loyer ?**

La révision du loyer ne peut intervenir, conformément au statut des baux commerciaux, qu'à l'issue de la période triennale.

Seule une négociation avec le propriétaire en faisant valoir l'intérêt de ce dernier à réviser le loyer est possible.

**Je viens de signer un bail commercial, dans lequel le propriétaire demande le paiement du loyer trimestriellement, payable le 1er du mois. Le propriétaire, peut-il demander dans ce cas un dépôt de garantie de deux mois ?**

Oui, cette pratique est tout à fait légale, le dépôt de garantie étant destiné à assurer, au moins en partie, le paiement de toutes les sommes que le locataire pourrait devoir au propriétaire lors de son départ (réparations, loyers impayés par exemple).

**► Comparaison Fonds de commerce / Droit au bail commercial**

Il y a souvent confusion entre les deux notions qui sont effectivement liées mais recouvrent deux réalités différentes.

1) Le droit au bail commercial est un des éléments essentiels du Fonds de Commerce, mais il existe des Fonds de Commerce sans droit au bail.

C'est uniquement le droit à la jouissance d'un local, soit par identité de personne entre le propriétaire des murs et l'exploitant d'un Fonds, soit par un bail commercial de trois, six, neuf années, consenti par le propriétaire, soit par l'acquisition d'un bail commercial d'une personne qui en était le locataire.

Ce droit au bail commercial est tellement essentiel pour l'exploitant d'un Fonds que la Loi a organisé une protection spéciale en faveur des commerçants et artisans. Le propriétaire d'un local où est exercée une activité commerciale ou artisanale est obligé, soit de renouveler le bail commercial, soit de payer une indemnité dite Éviction au locataire : c'est la propriété commerciale.

Ce droit au bail peut, si le bail commercial le permet et le plus souvent avec l'obligation d'obtenir l'accord du bailleur, être cédé isolément à un tiers moyennant un prix de cession.

2) Le Fonds de Commerce n'est pas défini par la Loi mais il comprend certains caractères ou éléments essentiels que le commerçant peut parfois céder isolément :

- Il suppose nécessairement une clientèle et l'exercice habituel d'actes de commerce : il est généralement admis que sans clientèle, il n'y a pas de Fonds de Commerce,
- le droit à la jouissance d'un local : c'est un élément fondamental du Fonds car il détermine l'emplacement où la clientèle a l'habitude de se rendre.

Mais un fonds peut exister sans emplacement fixe (manège forain).

Attention : Le droit au renouvellement du bail commercial ne peut être invoqué que par le propriétaire du Fonds qui est effectivement exploité pendant les trois dernières années du bail ou de sa reconduction.

- le nom commercial sous lequel le Fonds est connu qui se transmet avec le Fonds,
- les brevets, dessins, et modèles,
- les licences et débits de boisson, le matériel, le mobilier, les marchandises.

**ATTENTION** : - Pour bénéficier du droit à renouvellement de son bail commercial, l'acquéreur du seul droit au bail devra pouvoir justifier personnellement de trois années d'exercice dans les locaux à la date du renouvellement.

Il faut donc impérativement effectuer ce type de cession au cours des six premières années du bail ou obtenir un engagement écrit du propriétaire, soit de renouveler le bail à son terme, soit d'en conclure un nouveau.

- Si 2 époux sont mariés en séparation de biens ou 2 indivisaires sont co-titulaires du bail commercial, ils doivent tous les 2 être inscrits au registre du commerce. A défaut, le renouvellement du bail commercial pourra être refusé.

### » Le droit au bail (la fameuse reprise)

Le créateur reprend le bail conclu entre le précédent occupant et le propriétaire.

**Le locataire sortant souhaite monnayer le fait que son loyer est sous-évalué par rapport au prix du marché.** Il cédera par conséquent son bail moyennant le paiement d'une indemnité : le "droit au bail".

Pour le locataire cédant, la vente du droit au bail est prise en compte pour la détermination du bénéfice imposable au titre des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Pour le preneur, le droit au bail est soumis aux droits d'enregistrement et il figure à l'actif du bilan en tant qu'immobilisation incorporelle non amortissable.

Attention ! Il ne faut pas confondre la cession du bail, donnant lieu au versement d'un "droit au bail" et la cession du fonds (le bail représentant un élément du fonds).

Lorsqu'un exploitant cède son fonds, l'acheteur reprend automatiquement le bail sans que le propriétaire du local ne puisse s'y opposer. Par contre, une clause du bail peut interdire au locataire de céder le bail indépendamment du fonds.

# LE BAIL COMMERCIAL (suite)

## PARTIE I

### I Reprendre un bail commercial

Devenir commerçant comporte certaines tâches fastidieuses dont il faut pourtant bel et bien s'acquitter. L'analyse du bail en fait partie. Reprendre un fonds de commerce suppose, en effet, que vous repreniez le contrat de bail qui va avec. Or une lecture trop hâtive de celui-ci, à quelques encablures de la signature définitive, ne suffit pas pour mesurer avec exactitude l'étendue de l'engagement pris. Il est, par conséquent, nécessaire de vérifier les différents points qui le composent.

**C'est l'élément primordial de votre processus de reprise.** N'oubliez jamais qu'il régit votre loyer, vos charges et la nature de votre activité. Sans le bail commercial, vous ne pourrez exercer votre métier. Si le preneur est privilégié par la législation française, les pièges demeurent malgré tout nombreux. Il convient donc de s'en soucier le plus tôt possible et de le connaître parfaitement : *"Chaque fois qu'un événement se présente: modification d'une vitrine, travaux sur l'immeuble, dans la rue, période triennale ou renouvellement de cession, le commerçant doit savoir à quoi s'en tenir"*, indique Gilles Hittinger-Roux, avocat spécialisé dans le bail commercial.

**La nature même de l'activité que vous souhaitez exercer est primordiale.** Il convient de réclamer le règlement de copropriété afin de vérifier la compatibilité entre ce qui est notifié dans le contrat et ce que vous désirez faire. La mention "utilisation des locaux pour tout commerce" est évidemment idéale pour le preneur, mais elle a tendance à se raréfier. En cas de désignation restrictive, le locataire n'a comme unique recours que la voie de la déspécialisation, qui n'est pas sans conséquences sur le loyer. Aussi, il est fortement conseillé d'envisager, dès le départ, d'étendre l'activité déjà exploitée.

### II Le bail détermine la durée et le loyer

**Le bail détermine également le temps durant lequel vous pourrez jouir du local.** En principe, on parle d'un bail "3-6-9", formule qui donne la possibilité au preneur d'y mettre fin à chaque période triennale, à condition de donner congé au propriétaire au moins 6 mois à l'avance. Mais elle donne également droit au renouvellement du bail et au paiement d'une indemnité d'éviction : *"La législation protège le preneur, qui ne peut se voir délogé que si le bailleur réalise des travaux importants de restauration immobilière, comme la surélévation, ou si le locataire ne paie pas son loyer et ne respecte pas ses obligations"*, décrypte Fanja Rajaofera, conseillère d'ICF. *Mais le propriétaire est généralement très patient avant de recourir à l'expulsion*".

**Le montant du loyer apparaît également dans le bail. Il est, en principe, fixé librement par les parties** lors de la conclusion du contrat initial. Mais il n'est pas déterminé par des règles légales, le marché faisant loi. En général, le loyer annuel hors taxes représente entre 6 et 12 % de la valeur vénale des locaux. Pour apprécier la justesse du prix demandé, il est impossible de dissocier le loyer des charges. Le repreneur doit comprendre que la fixation du loyer initial à sa juste valeur est très importante pour son évolution ultérieure.

**Le bail est tout sauf une formalité administrative à régler en toute dernière minute** avant de prendre possession des murs : *"Le bail commercial est cruel. En cas d'échec, ou d'erreur, c'est l'entreprise ou, à tout le moins, le point de vente qui est susceptible de disparaître"*, avertit Gilles Hittinger-Roux. Tout en recommandant de faire appel à un spécialiste, en faisant fi du coût : *"Même si les honoraires sont élevés, jamais leurs interventions ne seront aussi coûteuses qu'une signature désastreuse"*, certifie-t-il. Une mauvaise lecture du contrat peut, en effet, être pénalisante durant toute la durée de votre activité. Il s'agit donc de tout lire avec attention et de négocier tout ce qui peut l'être !

#### Important :

Si la cession ne concerne que le droit au bail, il faut être particulièrement vigilant, si la cession intervient pendant les 3 dernières années du bail, dans cette seule hypothèse, vous n'avez pas droit au renouvellement du bai.

La cession nécessite une exploitation du fonds 3 ans avant la fin du bail.

Précisons aussi, si le propriétaire des murs est un mineur ou un majeur sous tutelle, conformément à l'article 456 du Code civil, le locataire n'a pas droit au renouvellement du bail.

### III Le statut du Bail Commercial

Le statut des baux commerciaux résulte d'un décret du 30 septembre 1953. On parle de statut car plusieurs dispositions sont d'ordre public et ne peuvent être contredites par les conventions des parties. Les dispositions légales fixent les conditions pour bénéficier des avantages de ce statut.

Le caractère impératif du statut ne concerne que quelques règles, que les articles L. 145-15, L. 145-16 et L. 145-45 du code de commerce délimitent. En dehors d'elles, la liberté contractuelle permet de rédiger des clauses qui avantagent l'une ou l'autre des parties. Il convient donc d'y porter une grande attention.

### IV L'EXIGENCE D'UN FONDS EXPLOITÉ

Le statut protecteur des baux commerciaux ne s'applique qu'au propriétaire d'un fonds commercial, industriel ou artisanal. Ce fonds doit en outre être exploité. Rappelons ce qu'il faut entendre par " fonds de commerce ". Les deux principaux critères exigés par les juges sont la clientèle et une autonomie de gestion. Dans une affaire concernant un vendeur de crêpes ayant un stand avec une vitrine à l'extérieur d'un café, le commerçant avait sa propre clientèle puisque les personnes non clientes du café pouvaient lui acheter ses crêpes. En revanche, les juges ont considéré qu'il ne disposait pas d'une véritable autonomie, car c'est le propriétaire du café qui lui fournissait l'eau, l'électricité, la matière première et qui lui imposait ses horaires d'ouverture (Cour de cassation, 1<sup>er</sup> octobre 2003). Dès lors, le vendeur de crêpes ne pouvait pas bénéficier de la protection du bail commercial. Cette jurisprudence restrictive s'applique également aux centres commerciaux et aux galeries marchandes.

- **Bon à savoir:** la jurisprudence sur les franchises a évolué. Il n'est désormais plus question de " clientèle partagée " entre le franchiseur et le franchisé. L'arrêt Trévisan de la Cour de cassation du 27 mars 2002 a consacré le principe d'une clientèle propre au franchisé, car c'est lui qui " assume le risque d'une telle entreprise ". Le franchisé peut donc valablement signer un bail commercial.

### V L'IMMATRICULATION OBLIGATOIRE

Le locataire peut bénéficier de la protection du bail commercial à condition d'être immatriculé au registre du commerce et des sociétés (RCS) s'il est commerçant ou industriel, ou au registre des métiers s'il est artisan. Si c'est une société qui exploite le fonds, c'est elle qui doit être immatriculée. Il faut par ailleurs que l'activité exploitée dans le fonds soit la même que l'activité pour laquelle le locataire est immatriculé. La condition d'immatriculation n'est pas exigée dès la signature du bail, mais elle est indispensable pour bénéficier de la protection du statut des baux commerciaux, notamment du droit au renouvellement du bail. Le locataire devra par conséquent être immatriculé à la date du renouvellement.

- **Bon à savoir :** lorsque le fonds est exploité en location-gérance, le locataire n'a pas à justifier de son immatriculation au RCS ou au répertoire des métiers (article L. 145-1 du code de commerce).

### VI Un statut légal et une liberté contractuelle

**Il n'est en principe pas obligatoire de rédiger un bail écrit, mais c'est une nécessité pratique** pour prouver l'existence et le contenu des clauses du bail. Le locataire a par exemple intérêt à prouver qu'il bénéficie d'un bail commercial lorsque l'immeuble est vendu. Dans ce cas, le nouveau propriétaire aura les mêmes droits et les mêmes obligations que l'ancien bailleur. En revanche, en l'absence de preuve, le nouveau propriétaire peut expulser les locataires, sans

leur verser de dommages et intérêts. C'est pourquoi il est indispensable de justifier d'un bail écrit et, pour éviter les actes antédats, la loi exige que le bail ait " date certaine " (article 1743 du Code civil). Pour cela, le bail peut être rédigé par un notaire sous la forme d'un acte authentique. Notez que le fisc impose un bail notarié pour les débits de boissons. Il est également obligatoire pour les baux de plus de douze ans car il faut alors une publication au bureau des hypothèques. Mais il est aussi possible de rédiger le bail sous seing privé, c'est-à-dire que le contrat est rédigé et signé par le locataire et son propriétaire. Chacun dispose d'un exemplaire signé du contrat. Il est alors utile d'enregistrer le document à la recette des impôts, ce qui lui donne date certaine.

Le loyer d'origine est librement fixé par les parties. En pratique, c'est le propriétaire qui fixe son prix. Ce prix peut être plus élevé que la valeur locative des lieux, parce que le bailleur estime que l'immeuble ou l'emplacement contribuent à l'image de marque du locataire. C'est ce que l'on appelle l'« effet d'emplacement ». Il peut concourir à une considérable augmentation du loyer, en raison de la position géographique du fonds. À Paris, par exemple, cinq grandes artères se négocient à des prix exceptionnellement élevés par le jeu de cet effet d'emplacement. C'est le cas des Champs-Élysées, de l'avenue Montaigne, du faubourg Saint-Honoré, de la rue de Rivoli et du boulevard Saint-Germain.

- **Bon à savoir** : le loyer dépendra aussi des obligations du propriétaire et du locataire : le montant sera plus élevé en cas de clause de non-concurrence ou sera moindre si le locataire assume toutes les charges et réparations.

## **Partie II**

### **I Les loyers d'avance et le dépôt de garantie**

Il est fréquent que le propriétaire demande des loyers d'avance. Lorsque les sommes versées sont considérées comme de simples loyers d'avance, ils s'imputent sur les dernières échéances du bail. Mais le propriétaire peut les demander à titre de dépôt de garantie, notamment pour s'assurer que le locataire remplira ses obligations. Dans ce cas, la somme versée au début du bail devra être restituée à la sortie. Le bail peut prévoir que le dépôt de garantie sera augmenté ou diminué à chaque révision du loyer. Si, par exemple, le propriétaire exige trois mois de loyer d'avance, la révision du loyer en cours de bail entraînera automatiquement l'ajustement du dépôt de garantie pour qu'il soit égal à trois mois du nouveau loyer (article L. 145-40 du Code de commerce).

Le pas-de-porte consiste en une somme d'argent versée au propriétaire avant l'entrée dans les lieux. C'est un usage fréquent. Mais, juridiquement, il est difficile d'en déterminer les contours. Le propriétaire peut considérer le pas-de-porte comme une compensation financière à la perte de valeur de l'immeuble, en raison du droit au renouvellement du locataire et de l'indemnité d'éviction qu'il devra verser pour récupérer le local. Dans ce cas, la somme demandée reste acquise au propriétaire à la fin du bail. Mais le propriétaire peut aussi considérer que le pas-de-porte est un supplément du loyer, il sera alors intégré lors des révisions de loyer. C'est le cas du « bail à l'américaine », qui intègre le pas-de-porte dans le loyer et permet un paiement fractionné sur la durée du bail. **Mais, à la place du pas-de-porte, le locataire peut payer un « droit au bail ». C'est le cas lorsqu'il reprend un bail existant. Le locataire sortant lui fait payer un droit au bail au moment de la cession.**

**Pour le précédent locataire, il s'agit de monnayer sa propriété commerciale, tout particulièrement le fait que son loyer, plafonné par la loi, est inférieur aux prix du marché.**

## **II LES OBLIGATIONS DU BAILLEUR**

Les obligations du propriétaire ne sont pas définies dans le décret de 1953. Il faut se référer au Code civil et au droit commun des locations. En principe, le propriétaire qui signe le bail a l'obligation de délivrer les locaux au jour convenu et dans un bon état d'entretien. Il doit prendre en charge les grosses réparations (toiture, canalisations) et garantir les vices cachés de la chose louée. Ces obligations ne sont pas impératives et les parties décident librement quelles obligations incombent à l'une ou à l'autre. Le contrat peut prévoir que le locataire prendra les lieux en l'état, ce qui permet au propriétaire de délivrer un local où des travaux sont nécessaires. Il est possible d'insérer une clause mettant les grosses réparations à la charge du locataire ou stipulant que le propriétaire ne sera pas tenu des vices cachés.

- **Bon à savoir** : il est fréquent que le bail mette à la charge du locataire la taxe foncière et l'assurance des murs au nom et pour le compte du propriétaire, alors qu'en principe ces charges incombent au bailleur.

## **III LES OBLIGATIONS DU LOCATAIRE**

La première obligation du locataire consiste à payer le loyer et les charges. Il est important d'indiquer dans le bail quelles charges et réparations lui incomberont, par exemple les taxes. Le locataire doit respecter la destination des lieux, à moins d'obtenir une déspécialisation. A défaut d'autorisation du bailleur, le locataire encourt la résiliation judiciaire de son bail. C'est ce qui est arrivé à un locataire qui vendait des jouets sans autorisation alors que le fonds de commerce de bazar prévoyait la vente d'articles de voyage et de camping (Cour de cassation, 13 octobre 1999).

- **Bon à savoir** : le locataire doit utiliser les lieux « en bon père de famille ». Il doit les entretenir pour pouvoir les rendre dans l'état où ils étaient à son arrivée. Il n'est pas tenu de réparer les dégradations dues à la vétusté ou à la force majeure.

## **IV Les clauses expresses**

Lorsque le bail contient une clause d'exclusivité commerciale, le propriétaire des murs s'engage à ne pas louer à un autre locataire exerçant la même activité. La clause de non-concurrence constitue l'engagement du propriétaire lui-même de ne pas exercer une activité concurrente à celle de son locataire. Cette clause doit être limitée dans le temps et dans l'espace. Lors de la conclusion du bail, les parties négocient librement le contenu des clauses et leur incidence sur le montant du loyer. Mais il est conseillé de mentionner précisément les activités couvertes par l'exclusivité. En l'absence de cette clause dans le bail, le locataire n'est pas complètement démuné puisqu'il peut toujours agir en justice en invoquant la concurrence déloyale. Il peut alors demander des dommages et intérêts au propriétaire. Notez que le bail peut inclure une clause de non-rétablissement. Le locataire s'engage alors à ne pas s'installer à proximité du local à la fin du bail.

# 7 CLAUSES A VERIFIER AVANT DE SIGNER UN BAIL COMMERCIAL

## 1. Quel type de location ?

Différents types de locaux peuvent être loués avec un bail commercial : boutiques, bureaux, usines, hangars, entrepôts, etc. Mais le caractère commercial de la location ne dépend pas de l'usage fait de ces locaux ou même de l'activité exercée : lorsqu'un locataire a signé un bail non commercial tout en exerçant une activité commerciale dans les lieux loués, le bail ne devient pas commercial pour autant et le statut des baux commerciaux ne s'applique pas. Le caractère commercial du bail ne peut résulter que du bail lui-même.

Cet élément distingue notamment les baux commerciaux des baux de courte durée (également appelés, improprement, « baux précaires »), devenus aujourd'hui très fréquents. Ces baux, d'une durée de deux ans au maximum (vingt-trois mois le plus souvent), et proposés aussi bien pour un usage de bureau que de boutique, ne sont pas commerciaux : ils n'ouvrent donc pas droit au renouvellement automatique au terme de la location, sauf si le locataire est laissé dans les lieux à l'issue des deux ans. Dans ce cas, le bail peut devenir commercial et avoir alors une durée minimale de neuf ans.

*Bon à savoir* : lorsqu'un bail commercial porte à la fois sur des locaux à usage commercial et sur des locaux à usage d'habitation, il est commercial pour le tout et donc soumis à la réglementation des baux commerciaux.

## 2. La durée de la location

En vertu du statut des baux commerciaux fixé par le décret du 30 septembre 1953, la durée minimale d'un bail commercial est de neuf ans, toute durée inférieure rendant le contrat nul. Chaque période de neuf ans est divisée en trois périodes de trois ans : à l'issue de chacune d'elles, le montant du loyer peut être révisé, soit en fonction de l'indice du prix de la construction, soit au niveau de la valeur locative réelle si celle-ci a augmenté depuis la révision précédente. A l'issue de la période de neuf ans, le loyer doit normalement être fixé au niveau de la valeur locative des locaux, avec un plafonnement en fonction de l'évolution de l'indice Insee du coût de la construction.

Attention, vous devez signer un bail pour une durée de neuf ans au moins, mais pas plus. Si vous signez pour une durée supérieure, le loyer au moment du renouvellement - neuf ans plus tard - pourra être déplafonné par le bailleur et fixé à la valeur locative. Il est donc préférable de conclure un bail commercial pour une durée juste égale à neuf ans, afin d'éviter que le loyer puisse être fortement augmenté lorsque le bail arrivera à échéance.

*Bon à savoir* : le loyer peut être déplafonné au moment du renouvellement du bail si le contrat est renouvelé pour une durée supérieure à neuf ans, ou lorsque le bail d'origine se poursuit par tacite reconduction au-delà de la douzième année.

## 3. Le loyer d'origine

Au départ, le loyer d'un bail commercial est libre, le propriétaire n'étant pas tenu par le loyer du locataire précédent ou par des loyers de référence. Par conséquent, ce sera au locataire de négocier le prix avec le bailleur.

Bien entendu, si le montant du loyer initial est libre, il dépend normalement de plusieurs éléments : l'emplacement, la surface, le standing des locaux ou de l'immeuble, les agencements, la nature et le nombre des commerces autorisés par le bail et l'existence ou l'absence d'un pas-de-porte à verser.

En effet, si le bail est prévu pour tous commerces, le loyer sera, en principe, plus élevé que celui d'un bail autorisant seulement une activité définie. Inversement, si le bailleur réclame le versement d'un pas-de-porte ou d'un droit d'entrée, le locataire doit en principe obtenir une compensation par un loyer plus faible.

A noter que l'exigence d'un pas-de-porte doit être justifiée soit par la qualité particulière de l'emplacement, soit par des agencements ou des installations spécifiques réalisés par le propriétaire.

*Bon à savoir* : lorsque le bailleur demande un pas-de-porte, il faut veiller à faire préciser, dans le contrat, la nature exacte du versement : si celui-ci est qualifié de supplément de loyer, le locataire pourra le déduire de ses bénéfices ; mais s'il correspond à une indemnité versée au bailleur, il peut aussi constituer une dépense non déductible.

## **4. Attention aux charges**

Le statut des baux commerciaux ne fixe pas de liste de charges récupérables par le bailleur : c'est donc le bail lui-même qui définit ou non les charges que le locataire doit payer ou rembourser au propriétaire.

Concernant les travaux, notamment, le locataire est en principe tenu, en vertu du Code civil, d'effectuer les réparations locatives et le petit entretien (réfection des murs et des sols, maintenance des appareils de chauffage, des compteurs, entretien des sanitaires et des volets extérieurs), le bailleur devant prendre à sa charge les dépenses dues à la vétusté et les grosses réparations. Mais, si le bail ne définit pas précisément la nature des travaux incombant à l'un ou à l'autre, il peut en résulter des litiges.

Par ailleurs, il est d'usage de faire payer au locataire les impôts, taxes et primes normalement à la charge du bailleur, tels que l'assurance des locaux ou encore la taxe foncière. Toutefois, pour que le bailleur puisse réclamer ces sommes au locataire, une clause du contrat de bail doit le prévoir explicitement.

*Bon à savoir* : lisez bien votre contrat, car de nombreux baux imposent au locataire des travaux d'entretien plus importants que ceux normalement prévus à la charge du bailleur par le Code civil.

## **5. Pouvoir sous-louer ou changer d'activité**

La sous-location d'un bail commercial est en principe interdite, mais rien n'empêche le locataire de négocier à la signature une clause autorisant la sous-location. Attention alors : même dans ce cas, le bailleur pourra exiger d'agréer le sous-locataire. En outre, si le loyer de la sous-location est supérieur, au mètre carré, à celui de la location principale, le propriétaire pourra

exiger une augmentation proportionnelle du loyer. Attention aussi à la sous-location irrégulière : elle peut justifier la résiliation du bail.

Par ailleurs, quand le locataire n'est pas sûr de poursuivre son activité d'origine jusqu'au terme de la location, il peut signer un bail tout commerce, plutôt qu'un bail mono-commerce car cela lui permettra de changer librement d'activité professionnelle en cours de bail. En revanche, lorsque le bail n'est pas prévu pour tout commerce, le locataire ne peut changer totalement d'activité en cours de bail qu'avec l'autorisation expresse du propriétaire. Si ce changement d'activité n'est que partiel (par l'ajout d'une activité complémentaire), il est de droit pour le locataire.

*Bon à savoir* : en cas de changement total d'activité, le propriétaire peut exiger en contrepartie une augmentation immédiate du loyer. Si le changement n'est que partiel, il doit attendre la révision du bail suivante pour pouvoir augmenter le loyer.

## 6. Le loyer en cours de bail

Quel dépôt de garantie ?

> Selon les usages en vigueur, le montant du dépôt de garantie versé au bailleur est égal à trois mois de loyer, lorsque ceux-ci sont payables d'avance, et à six mois si ceux-ci sont payés à terme échu. Si le dépôt de garantie excède trois ou six mois, le bailleur a l'obligation de le rémunérer par des intérêts calculés au taux légal (3,99 % actuellement).

> En cas de vente du fonds et de la cession du droit au bail des locaux à un nouveau commerçant, le nouveau locataire doit en principe rembourser au locataire précédent le montant de ce dépôt de garantie, qui reste donc bloqué au profit du bailleur. Mais l'acte de vente du fonds peut également prévoir que le bailleur restituera le dépôt de garantie, et demandera à l'acheteur le versement d'une somme équivalente.

Le loyer a une évolution en cours de bail qui dépend pour une grande part de la façon dont il a été fixé à la signature du contrat. La réglementation des baux commerciaux permet en effet au bailleur de proposer différentes modalités.

> Premier cas : le loyer est fixe, sans clause d'indexation. Ici, le loyer initial peut être révisé tous les trois ans, en fonction de l'évolution de la valeur locative des locaux, mais sans que la variation ne puisse excéder celle de l'indice trimestriel Insee du coût de la construction, intervenue depuis la dernière fixation du loyer. Si aucun indice trimestriel n'est référencé au contrat, l'indice de base à retenir sera celui du trimestre au cours duquel le loyer a été révisé à sa naissance, et l'indice de comparaison sera celui du même trimestre publié trois ans après.

> Deuxième cas : plutôt que d'appliquer la révision triennale légale, les parties peuvent avoir choisi à la conclusion du bail de faire jouer une clause d'indexation (ou clause d'échelle mobile) à l'aide d'un indice déterminé. Le loyer peut alors être révisé dès que l'indice retenu évolue (tous les ans, par exemple), sans attendre par conséquent le délai normal de trois ans.

Toutefois, pour éviter que ce mode de révision ne conduise à un loyer trop élevé, le décret de 1953 a prévu un garde-fou. Chaque fois que le loyer, par le jeu de cette clause, se trouve augmenté de plus d'un quart par rapport à son montant précédent, le locataire, à défaut d'accord amiable avec le bailleur, peut demander au juge la révision et la fixation du loyer à la valeur locative des locaux.

> Troisième cas : le loyer comprend une partie fixe et une partie variable indexée, par exemple, sur le chiffre d'affaires du locataire (clause-recettes). Dans ce cas, lorsque ce chiffre d'affaires atteint un certain montant déterminé par le bail, on applique à ce montant un pourcentage, variable selon les secteurs d'activité. Cette révision du loyer échappe à la règle du plafonnement en fonction de l'indice Insee du coût de la construction.

*Bon à savoir* : selon le projet de loi de modernisation de l'économie (LME) actuellement en discussion au Parlement, un nouvel indice de révision des loyers, comprenant pour partie l'indice des prix à la consommation, devrait être introduit dans les baux commerciaux en cours et à venir.

## 7. Le déplafonnement du loyer en cours de bail

### *La résiliation du bail*

Les clauses de résiliation du bail sont en général stipulées au contrat.

> Lorsque tel est le cas, les plus courantes sont le non-paiement des loyers et la sous-location irrégulière. Concernant le non-paiement des loyers, toutefois, le bailleur ne peut résilier le contrat qu'un mois après avoir adressé au locataire un commandement de payer resté sans réponse. De plus, le locataire peut obtenir en justice un délai supplémentaire pour payer.

> Si le contrat ne contient aucune clause résolutoire, le bailleur est obligé de demander la résiliation du bail directement au tribunal.

Lors d'une révision du bail, le propriétaire peut être tenté d'écarter la règle du plafonnement en fonction de l'indice Insee du coût de la construction. Il peut demander une augmentation de loyer plus importante s'il démontre qu'une modification matérielle des « facteurs locaux de commercialité » a entraîné, depuis la conclusion du bail ou la dernière révision, une variation de plus de 10 % de la valeur locative, ou bien si le locataire a adjoint au commerce prévu au bail des activités complémentaires (voir paragraphes précédents). Dans ces deux cas, le loyer révisé peut être déplafonné et fixé à la nouvelle valeur locative.

La modification des facteurs locaux de commercialité est souvent mise en avant pour déplafonner le loyer, et c'est un point qui suscite de nombreux litiges. Par exemple, lors de l'aménagement de voies piétonnes rendant les locaux plus accessibles, la création d'un marché à proximité du commerce, l'ouverture d'une ligne d'autobus ou de métro, ou encore la construction d'un nombre important de logements près d'un café-restaurant... Ces transformations ont été reconnues comme des modifications ayant justifié le déplafonnement du loyer. Dans tous les cas, la modification invoquée par le bailleur doit affecter l'activité exercée dans les locaux. Ainsi, l'augmentation de la population dans le quartier peut être prise en compte pour un commerce de proximité, mais pas pour un entrepôt ou un commerce ne s'adressant pas à la clientèle locale. De même, pour que la création d'une station de métro ou d'une ligne d'autobus soit retenue, elle doit avoir entraîné pour le commerce considéré une augmentation de la valeur locative d'au moins 10 %.

Quant aux implantations de grandes enseignes nationales, elles ne peuvent également être prises en compte que lorsqu'elles profitent aux commerces du quartier. Or ce n'est pas le cas, par exemple, pour des restaurants ou des brasseries quand c'est une chaîne de restauration rapide qui s'installe à proximité... *Bon à savoir* : le bailleur doit apporter la preuve de la modification justifiant le déplafonnement.

# CALCUL DU DROIT AU BAIL OU REPRISE

## PHASE N° 1 : CALCUL DE LA VALEUR LOCATIVE ANNUELLE

La valeur locative est une valeur de référence qui n'équivaut pas nécessairement au prix du loyer. Mais elle peut servir d'élément de discussion pour le calcul de la "valeur théorique" de droit au bail et servira aussi de référence en cas de litige entre bailleur et locataire.

- Recherche du prix au m<sup>2</sup> de première zone

C'est à dire recherche d'une valeur de référence permettant de comparer avec des surfaces à même usage : commercial, de bureau... et dans une même ville, arrondissement ou quartier, voire dans une même rue pour les grandes agglomérations.

Pour cela, vous pouvez vous référer à des fixations judiciaires - ex : l'AJDI (Actualité Juridique - Droit Immobilier) donnant la Jurisprudence récente. Le prix de référence ainsi trouvé, peut parfois subir des majorations pour des dispositions particulièrement avantageuses du bail (ex : "tous commerces" justifie généralement une majoration de 10%) ou des minorations pour vétusté ou inconvénients particuliers du local (difficulté de cession, charges extraordinaires mises à la charge du preneur par le bail, etc....).

- Calcul de la surface pondérée

Découpez la surface réelle des locaux que vous étudiez en différentes "parties" auxquelles vous appliquez les coefficients de pondération, ci-après, couramment utilisés par les experts :

A la façade (sur 5/6 m de profondeur)	1,00
A la partie exceptionnelle, telle que située en angle	1,10 à 1,20
Pour le surplus de la boutique	0,80
Arrière de la boutique	0,50
Aux pièces d'habitation à conditions qu'elles ne fassent l'objet d'aucune évaluation légale par ailleurs	0,33
Aux cuisines et resserres	0,25
Aux réserves (selon agencement)	0,50
Aux couloirs, dégagements, WC	0,10
Aux sous-sols aménagés en réserves	0,30
Aux sous-sols aménagés à la vente	0,50 à 0,60
Aux caves (suivant installations)	0,10 à 0,20
Aux locaux en étage (suivant commercialité de la rue et étage considéré)	0,33 à 0,70
Aux locaux situés sur cour, rez-de-chaussée	0,50 à 0,70
Aux locaux situés sur cour en étage	0,30 à 0,70

Enfin, multipliez la moyenne des références relevées par la surface pondérée (calculée au

moyen du tableau) et vous obtiendrez la valeur locative annuelle.

## **PHASE N° 2 : CALCUL DE LA VALEUR DU DROIT AU BAIL**

Exemple : Eléments de base

- Bail commercial : 3/6/9
- Durée restant à courir : 7 ans
- Loyer annuel : 8.000 €
- Superficie développée : boutique 50 m<sup>2</sup>, réserve 20 m<sup>2</sup>

- Repérer la valeur locative habituellement pratiquée dans le quartier

Imaginons, pour notre exemple, que cette dernière soit de 250 €/an et ce, appliqué au m<sup>2</sup> pondéré.

- Calculer la superficie pondérée des locaux
  - boutique, coefficient 1      =>    40 m<sup>2</sup>
  - réserves, coefficient 0,25   =>    5 m<sup>2</sup>
  - TOTAL      =      45 m<sup>2</sup>
- Calculer la valeur locative annuelle

Comparativement à nos locaux étudiés, le loyer annuel demandé pourrait être de :

$$250 \text{ €} * 45 \text{ m}^2 = 11.250 \text{ €}$$

- Sachant qu'il reste 7 ans sur ledit bail , "l'économie" réalisée par le bénéficiaire du bail initial se calcule comme suit :

$$(11.250 \text{ €} - 8.000 \text{ €}) * 7 \text{ ans} = 22.750 \text{ €}$$

**CONCLUSION :**

La valeur théorique de ce droit au bail pourrait donc se situer aux environs de 23 000 €

Toutefois, des corrections peuvent être apportées à la hausse ou à la baisse en fonction d'une bonne situation commerciale, d'une destination des locaux "tous commerces" ou à contrario, d'une mauvaise situation dans le quartier...

Par ailleurs, certaines rues dans une ville, voire, certains numéros peuvent représenter une valeur très particulière, aussi le prix final résultera-t-il toujours d'une discussion entre les parties.