

**VOUS DEVEZ SIGNER UN BAIL COMMERCIAL :
LES POINTS ESSENTIELS A EXAMINER AVANT LA SIGNATURE**



NOUVEAU BAIL SANS RACHAT DE FONDS DE COMMERCE ET/OU DE DROIT AU BAIL

1. **Textes légaux** : Décret du 30 septembre 1953.

2. **Remarque** : Il n'est **pas toujours nécessaire de signer un bail commercial ou un bail précaire pour débiter votre activité** si vous n'avez pas besoin d'une boutique. **Le dirigeant peut domicilier la société à son domicile personnel** après simple information à son bailleur et ce, pour un maximum actuel de deux ans. Un projet de Loi en cours propose de porter ce délai à 5 ans.

Règles du jeu :

1. **Le bail commercial** (différent du droit au bail, partie intégrante du fonds de commerce) **est le contrat immobilier définissant les rapports entre le bailleur (le propriétaire des murs) et le preneur (vous).**

2. **Son enregistrement n'est pas obligatoire et ne nécessite aucun formalisme particulier (sauf pour un débit de boissons...).**

Des précautions à prendre :

1. **Durée du bail** :

- ✓ **Bail précaire** (durée inférieure à 24 mois)
 - Voir les conditions de résiliation en cours de bail – Préavis à donner.

- ✓ **Bail commercial** en général (3 ans – 6 ans – 9 ans)
 - Le locataire ne peut donner son préavis qu'au bout de trois ans.
Vous vous engagez donc au minimum sur cette période.
↳ D'où l'importance de vérifier l'adéquation du local à vos besoins.

2. Objet du bail et activités autorisées :

- ✓ Votre activité doit correspondre à l'**objet du bail** :
 - Sinon **risque de résiliation** du bail par le bailleur.

- ✓ L'objet du bail est-il **compatible avec le règlement de copropriété** de l'immeuble et notamment pour des activités de restauration ?
 - **Réclamer le règlement de la copropriété** pour apprécier les limitations quant à l'activité qui peut être exercée.

- ✓ Est-il **suffisamment large pour que vous puissiez céder le bail** par la suite dans de bonnes conditions financières ?
 - Sinon le bailleur pourra exiger du repreneur **une indemnité de désécialisation** qui viendra en diminution de votre prix de vente futur.

3. Désignation des locaux et le montant du loyer :

- ✓ **Ne pas omettre de vérifier la surface** et notamment la surface utile à votre activité.
 - En effet, les m2 de stockage au sous-sol ne sont pas à valoriser de la même façon que les m2 de vente ou de production.
 - De même la situation du local entre en ligne de compte.

Exemples : pondération de 0,25 à 0,50 pour un sous-sol
Pondération de 0,50 à 0,70 pour un étage.

- ✓ **Ne pas oublier de vous connecter sur des sites** tels que celui des notaires (www.paris.notaires.fr) vous présentant les valeurs locatives au m2 suivant l'emplacement.

- Prendre en compte dans la valorisation :
 - ➔ la qualité des agencements,
 - ➔ et leur utilité pour votre activité.

4. Montant du loyer :

Le loyer dépend de :

- ✓ la qualité de l'emplacement,
- ✓ la surface,
- ✓ la qualité de l'agencement,
- ✓ la taille de la vitrine,
- ✓ etc...

NB : Si l'état des locaux n'est pas bon et si vous vous engagez à faire des travaux substantiels, **vous pouvez négocier plusieurs mois de franchise de loyer.**

1. La révision du loyer

Il est réévalué à chaque période triennale mais **peut être révisé annuellement**. Les parties peuvent prévoir d'autres systèmes de révision du loyer, en insérant dans le contrat de bail des clauses spécifiques

On distingue principalement trois types de clauses spécifiques :

■ **Les clauses de révision annuelle** : les plus courantes

Le loyer est **révisé automatiquement chaque année (date anniversaire du contrat)** en fonction de l'évolution de l'**indice trimestriel du coût de la construction**. Possibilité pour les parties de solliciter un déplafonnement de l'évolution du montant du loyer en cas de modification notable de l'environnement commercial.

■ **Les clauses d'échelle mobile** :

Elles permettent aux parties de **renégocier le montant du loyer** en cas d'évolution importante d'un indice choisi par elles et figurant dans le contrat de bail. Cet **indice doit toujours être en relation directe avec l'objet ou l'activité de l'une des parties**. Ces clauses permettent une révision plus rapide du loyer sans attendre l'expiration d'un délai de 3 ans.

<p>Attention : Les clauses d'échelle mobile n'excluent en revanche pas le jeu de la révision triennale. A défaut d'accord des parties sur le montant du loyer révisé, c'est le juge qui en déterminera le montant en appliquant les principes de la révision triennale.</p>
--

- **Les clauses « recettes »**

Appelées parfois clauses de loyer variable **fixent le loyer** en fonction **des recettes ou du chiffre d'affaires du locataire**. Ce type de clause fait obstacle au jeu de la révision triennale même si elle ne porte que sur une fraction du loyer.

Autres clauses :

- **La clause de non-concurrence**

Le bailleur s'engage directement ou indirectement :

- ➔ à ne pas exercer une activité concurrente de celle du locataire,
- ➔ à ne pas louer une autre partie de l'immeuble pour l'exercice d'une activité similaire,

- **La clause de non-rétablissement**

Interdit au locataire d'exercer la même activité dans un certain rayon géographique à l'expiration du contrat de bail. Valable quand elle est suffisamment limitée, elle contraindra le commerçant à se priver de tout ou partie de sa clientèle.

- **La clause résolutoire**

Clause permettant aux parties de déterminer les hypothèses et les modalités qui auront pour effet de mettre fin au contrat. Cette clause est le plus fréquemment insérée au profit du bailleur.

2. Le renouvellement du loyer

Il est renouvelable à l'issue des 9 ans mais plafonné à l'indice du coût de la construction sauf exception (art. L145-34 du nouveau Code de Commerce). A défaut de renouvellement vous pourrez prétendre à une indemnité d'éviction.

Voir les sites www.avocatparis.org pour les Avocats ou www.paris.notaires.fr pour les Notaires.

5. Montant des charges locatives :

Les charges locatives :

La répartition de ces charges entre le bailleur et vous-même **est libre** ; Rien n'étant imposé par la Loi. Il est donc essentiel **de se mettre d'accord et d'examiner cette répartition qui est mentionnée dans le bail.**

a) Grosses réparations :

- **D'une manière générale**, les « **grosses réparations** » celles relatives à la structure de l'immeuble et à ses accès, les travaux concernant le gros œuvre, le clos et le couvert (toiture, gouttières, descentes d'eaux pluviales, menuiseries extérieures) **incombent au bailleur**. Sont aussi à sa charge les réparations portant sur les balcons et terrasses, les équipements indispensables à l'utilisation (chauffage central, ascenseur, égouts, installations sanitaires) ainsi que les réparations d'entretien qui permettent de maintenir l'état des lieux malgré la vétusté ou la force majeure.
- **En revanche**, les réparations de « **menu entretien** » sont à la **charge du preneur** (les aménagements intérieurs, ceux d'agrément ainsi que la réfection des peintures et des petits équipements détériorés par l'usage).

Attention : De plus en plus les propriétaires imposent au locataire la prise en charge de certaines grosses réparations : c'est un rapport de force.
➔ N'hésitez pas à demander les justificatifs.

b) Réparations de menu entretien :

- Vous devez réclamer les justificatifs lors du paiement.

c) Taxes foncières :

De plus en plus les propriétaires imposent le paiement de cette taxe aux locataires.

- A vous de négocier

En conclusion, vous devez déterminer la **charge réelle du loyer** pour examiner :

- si elle est compatible avec vos possibilités financières,
- si elle entre dans les ratios connus à savoir : le coût d'un loyer ne devrait pas dépasser 8 à 12 % du chiffre d'affaires HT.

15 % à 20 % est une côte d'alerte sauf exception.

La plupart des baux commerciaux prévoient la **résiliation de plein droit du bail** en cas de **manquement du locataire à l'une de ses obligations contractuelles**, et notamment en cas de **défaut de paiement d'une seule échéance du loyer**.

6. Dépôt de garantie :

✓ **Le dépôt de garantie :**

- est généralement de **3 mois, si le loyer est payable d'avance** trimestriellement – (Terme à échoir).
- Sinon il est de **6 mois pour un loyer trimestriel payable à terme** – (Terme échu).

*NB 1 : Vous avez la possibilité d'avoir **une caution bancaire pour couvrir le dépôt de garantie** si vous avez un banquier coopératif ou des garanties réelles.*

*NB 2 : Ne pas oublier la **Commission d'agence** : 15 à 20 % en général de la première période triennale.*

- ✓ Si vous passez par une agence, il est d'usage de payer une commission d'agence qui représente en général 15 à 20 % de la première période triennale.

En conclusion :

- Prenez conscience de l'enveloppe financière totale à financer :

1. Commission d'agence,
2. Dépôt de garantie,
3. Loyer d'avance,
4. et éventuellement, travaux d'aménagements.

- Celle-ci doit être **couverte par des fonds propres et / ou des fonds à emprunter à moyen terme**.