

REVUE DE PRESSE

MARS 2021

Le Particulier immobilier – Mars 2021

Site : <http://leparticulier.lefigaro.fr/>

10 clés pour louer à un professionnel (2 pages)



GÉRER 10 CLÉS POUR...

Louer à un professionnel

Conclure un bail avec un praticien libéral offre bien des atouts au propriétaire. À condition de négocier la plupart des clauses du contrat et de savoir faire preuve de souplesse dans le contexte actuel.

PAR MARIANNE BERTRAND

Exaspéré par les retards de paiement chroniques de votre ancien locataire ? Votre local en rez-de-chaussée ne trouve pas preneur ? Avez-vous pensé à un professionnel exerçant en libéral ? Avocat, dentiste, kinésithérapeute... ils sont plus d'un million en France et la plupart louent leurs locaux. Généralement bien renseignés ou conseillés, ils ne manqueraient pas de discuter les clauses du bail. Ce qu'il faut savoir pour rester gagnant.

01 Choisissez le bon bail

Louer à un professionnel n'implique pas forcément de signer un bail professionnel (voir p. 45), même si c'est le régime légal normalement applicable. Ce bail a l'avantage de la souplesse. Tout est librement négociable, hormis un mini-statut⁽¹⁾ régissant la durée du contrat – 6 ans au moins –, le préavis et les modalités de son renouvellement. Pour

autant, les parties sont libres d'y déroger⁽²⁾. La souplesse n'est cependant pas toujours ce qui est recherché, et de plus en plus souvent, les particuliers (sur le modèle des sociétés foncières) préfèrent s'engager sous le régime du bail commercial. « *Un propriétaire qui aspire à la stabilité peut trouver avantage à ce que son locataire soit contraint d'attendre une échéance triennale pour quitter son local* », pointe M^e Richard Renault, associé chez Michelez

Notaires à Paris. Quant au bail à usage mixte, dédié au professionnel entendant faire du local sa résidence principale, il relève du régime des baux d'habitation classiques⁽³⁾, plus contraignant pour le propriétaire.

02 Obtenez les autorisations

Attention, le règlement de copropriété ne doit pas interdire qu'un logement soit transformé en local à usage professionnel. Mais il est rare qu'il comporte une clause d'habitation bourgeoise exclusive. Il faudra, le plus souvent, composer avec les restrictions d'une clause d'habitation bourgeoise simple, imposant par exemple une limite aux professions autorisées ou cantonnant les professionnels au rez-de-chaussée. Si le règlement est muet sur ce point, la conversion sera possible, même si le syndicat des copropriétaires s'y oppose en assemblée générale. L'autorisation de la mairie peut être nécessaire si le local était auparavant un logement. Dans les grandes villes, le change-

03 Ciblez l'activité du locataire

Seules certaines activités permettent de signer un bail professionnel, sous peine de requalification en bail commercial. « *Lerisque n'est pas anodin. Le propriétaire peut ainsi se retrouver dans la situation où le locataire lui réclame une indemnité d'éviction, en cas de refus de renouvellement du bail* », relève Grégory Cherqui, un avocat spécialisé. C'est la jurisprudence qui a fixé les critères applicables au locataire : il doit exercer une activité libérale, réglementée ou non, dont il tire des revenus habituels relevant des bénéfices non commerciaux (BNC). Avocats, médecins, gestionnaires de patrimoine... répondent bien sûr à cette définition. Mais il est aussi possible de signer un bail professionnel avec une association exerçant à titre onéreux⁽⁴⁾ ou une mutuelle louant un local sans activité lucrative⁽⁵⁾.

ment d'usage⁽⁶⁾, attaché au professionnel et non au local, est soumis à autorisation préalable. Surtout, la mairie peut exiger du bailleur une compensation financière, parfois dissuasive. Enfin, le propriétaire doit s'assurer que le local, en tant qu'établissement recevant du public (ERP), est conforme aux normes d'accessibilité des handicapés et aux exigences de sécurité. Le contrat s'adresse à un organisme certificateur : Bureau Veritas, Soco-

tec... En pratique, l'exigence se traduit souvent par une dérogation préfectorale, pour cause d'impossibilité technique.

05 Négociez le loyer

Un loyer libre, même si le local est situé en zone tendue, c'est un atout majeur. En moyenne, le bailleur peut escompter un montant supérieur d'au moins 10 % au loyer pratiqué pour un logement, surtout si plusieurs professionnels se partagent les lieux en colocation. L'état du local, son accessibilité, la concurrence dans le secteur entrent en ligne de compte. « *La discussion sur le prix est serrée. Le bailleur se doit d'être d'écoute des exigences de son preneur, quitte à lui accorder une franchise pour préserver la valeur faciale du loyer* », observe Richard Renault. Un paiement par trimestre à échoir est à privilégier. ■■■

04 Exigez des garanties

Le locataire professionnel, captif de sa clientèle, est attaché à son local. Même s'il génère peu d'impayés, la prudence commande, a fortiori dans un contexte de crise, de prendre des garanties. La caution bancaire est plus efficace que celle d'un tiers (conjoint, gérant d'une société d'exercice libéral) mais compliquée à obtenir. Le propriétaire peut aussi souscrire une assurance garantie des loyers impayés (GLI), le professionnel libéral y étant éligible (2 ans d'ancienneté requis). En cas de colocation, prévoyez une clause de solidarité.

GÉRER 10 CLÉS POUR... LOUER À UN PROFESSIONNEL

Si rien n'est prévu dans le bail, toutes les réparations autres que locatives sont à la charge du propriétaire

*** « C'est la solution la plus sécurisante pour le bailleur, qui a aussi intérêt à réclamer un dépôt de garantie égal à 3 mois de loyer hors charges », relève l'avocat Grégory Cherqui. Quant au choix entre l'indice du coût de la construction (CC) et l'indice des loyers des activités tertiaires (LAT) pour réviser annuellement le loyer, il se fait souvent au profit de ce dernier, plus en adéquation avec l'activité libérale.

06 Répartissez les charges

Se baser sur la liste des charges récupérables auprès du locataire pour les baux d'habitation (9) est possible. Mais rien n'interdit d'en faire supporter la totalité à ce dernier, y compris la taxe foncière et la taxe sur les bureaux (en Ile-de-France). Tout dépend du rapport de force entre les parties lors de la signature du bail. « Le locataire acceptera d'autant plus la revalorisation si le loyer est cohérent par rapport au marché et si le bailleur a fait des gestes en sa faveur, comme une franchise de 2 ou 3 mois de loyers pour les travaux, par exemple », constate Richard Renault. Préférez le versement d'une provision régulière chaque année, avec ajustements en cours de bail, plutôt qu'un forfait avec indexation qui peut être

07 Encadrez la sous-location

La clause selon laquelle le locataire est libre de sous-louer le bail est à proscrire. Pour autant, le bailleur peut avoir intérêt à autoriser la sous-location si elle lui permet de conserver son locataire, tenté de chercher des locaux plus petits et moins coûteux. Mais à ses conditions. « Il peut ainsi être prévu qu'en cas de sous-location, le locataire principal, tenu de l'exécution du bail, en informe le propriétaire, ainsi que des montants des sous-loyers. L'idée étant qu'il n'en tire pas profit au détriment de ce dernier », détaille son collègue, président de la Chambre des Propriétaires du Grand Paris. À savoir : il est toujours possible pour le locataire de prendre un collaborateur. Le contrat à titre onéreux, consistant en une rétrocession d'honoraires décorrélée de la valeur locative, n'est pas assimilable à une sous-location (9).

requarifié en supplément de loyer impossible, si son montant est déconnecté des charges réelles.

08 Répercuter les travaux

Si le propriétaire ne prévoit rien dans le bail, il est redevable de toutes les réparations autres que locatives (9). Il a intérêt à mettre à la charge du preneur les réparations occasionnées par la vétusté, car les locaux accueillant de la clientèle vieillissent prématurément. Il faut aussi penser aux travaux obligatoires de mise en conformité. Pour fidéliser son locataire, mieux vaut le ménager, par exemple en lissant sur plusieurs années les tra-

vaux importants. Ce qui n'empêche pas le propriétaire de mettre à la charge du preneur les dépenses d'équipement destinées à améliorer la sécurité sanitaire du local (ventilation, purificateur d'air...). « Le bailleur a intérêt à rejeter sur le professionnel la responsabilité de ces risques inhérents à un lieu recevant du public », avance Jean-François, président de la Chambre des Propriétaires du Grand Paris.

09 Donnez congé dans les formes

C'est une arme redoutable entre les mains du bailleur. Au terme des 6 ans du bail (ou à chacun de ses renouvellements), il peut défi-

vrer un congé à son locataire, sans avoir à le motiver (10) ni à régler une indemnité d'éviction. Attention, il doit respecter un préavis de 6 mois, sinon le bail se prolongera par tacite reconduction (11). La réciproque n'est pas vraie : le locataire peut donner congé à tout moment au cours des 6 ans (préavis identique). Cette précarité du lien contractuel peut être aussi un atout. « Le locataire, dans un contexte de crise où il est difficile de se projeter, aspire à la flexibilité, ce que permet le bail professionnel », relève Richard Renault.

10 Anticipez la reconduction

Les modalités de fixation du loyer du bail reconduit sont à prévoir au départ. Elles doivent être le plus claires possibles car le juge ne peut pas se substituer à la volonté des parties, en cas de litige (12). Lorsque le bail arrive à terme, le propriétaire peut en effet augmenter le loyer, tout en délivrant un congé avec offre de renouvellement. Le professionnel, tributaire d'une clientèle locale, est souvent contraint d'accepter. ■

REFFERENCES (1) Art. 57 A de la loi n° 86-1290 du 23.12.86. (2) Art. L.145-217° du code de commerce. (3) Loi n° 89-462 du 6.7.89. (4) Art. L.631-7 et s. du code de la construction et de l'habitation. (5) Cass. civ. 3° du 10.10.02, n° 99-21858. (6) Cass. civ. 3° du 20.10.16, n° 15-20285. (7) Décret n° 87-713 du 26.8.87. (8) Cass. civ. 3° du 22.10.03, n° 02-12977. (9) Art. 1720, 1754 et 1755 du code civil. (10) Cass. civ. 3° du 29.6.11, n° 10-21465. (11) Art. 57 A de la loi précitée. (12) Cass. civ. 3° du 28.6.11, n° 10-19776.



LE MATCH

BAIL PROFESSIONNEL OU COMMERCIAL : QUEL CONTRAT SIGNER ?

Le bail professionnel est moins encadré que le bail commercial. Voici leurs caractéristiques respectives à connaître avant de faire appel à un notaire ou à un avocat pour personnaliser le contrat.

	JE SIGNE UN BAIL PROFESSIONNEL	JE SIGNE UN BAIL COMMERCIAL
Réglementation applicable	Art. 57A et 57B de la loi n° 86-1290 du 23.12.86	Art. L et R 145-1 et s. du code de commerce
Bail	Libre	Libre
Durée du bail	6 ans au minimum	9 ans au minimum
État des lieux (d'entrée et de sortie)	Obligatoire	Obligatoire
Dépôt de garantie	Montant libre (y compris sur les intérêts)	Montant libre (avec production automatique d'intérêts au-delà de 2 termes mensuels ou trimestriels, de loyers)
Choix de l'indice (revalorisation annuelle du loyer)	Indice du coût de la construction (CC) ou indice des loyers des activités tertiaires (LAT)	Indice du coût de la construction (CC), des loyers commerciaux (LC) ou indice des loyers des activités tertiaires (LAT)
Fixation du loyer	Négociation libre, selon l'offre et la demande	Négociation libre, selon l'offre et la demande
Révision du loyer en cours de bail	À prévoir au contrat	Tous les 3 ans, avec montant plafonné (sauf exception)
Congé au locataire	Au terme des 6 ans, avec préavis de 6 mois	Avec offre de renouvellement, au terme de chaque période triennale, et préavis de 6 mois
Congé du locataire	À tout moment, avec préavis de 6 mois	Au terme de chaque période triennale (résiliation anticipée), avec préavis de 6 mois
Indemnité d'éviction pour non renouvellement du bail	Non	Oui
Droit de réemption du locataire en cas de congé pour vente	Non	Oui, avec délai d'1 mois pour accepter l'offre
Charges récupérables sur le locataire	Négociation libre	Selon la répartition légale (art. R 145-35 du code de commerce)
Travaux imputables au locataire	Négociation libre	Selon la répartition légale (art. R 145-35 du code de commerce)
Fiscalité des revenus locatifs	Revenus fonciers (Imposés au réel ou au microfoncier)	Revenus fonciers (Imposés au réel ou au microfoncier)