

Comment renouveler un bail commercial ?

Le renouvellement d'un bail n'est pas une tâche aisée. Revue des pièges à éviter et des obligations à respecter, pour le bailleur comme pour le locataire.

Le droit au renouvellement du bail est l'un des enjeux majeurs du statut des baux commerciaux. « Bailleur et locataire doivent, à cette occasion, respecter, sous peine de nullité, un formalisme strict, puisque seule une notification motivée faite six mois à l'avance par acte d'huissier est valable », explique M^e Chantal Millier-Legrand, spécialiste en droit de l'immobilier au sein du cabinet d'affaires Simon Associés.

Si aucune des parties n'agit, le bail est tacitement reconduit, jusqu'à ce que l'une des parties formule une demande de fin ou de renouvellement de bail. Une fois le processus engagé, chacun a des obligations à respecter. « Si le bailleur offre un renouvellement et si les parties sont d'accord, il est possible de faire un avenant au contrat et de renouveler la location pour neuf ans », indique-t-elle.

Négocier la hausse de loyer

Dans la majorité des cas, le propriétaire tente d'obtenir une hausse du loyer alors que, en principe, le loyer renouvelé est plafonné à la variation de l'indice Insee du coût de la construction. A cet égard, M^e Chantal Millier-Legrand observe que « le bailleur désirant obtenir une augmentation du prix du bail doit, dès le congé, faire connaître le loyer qu'il propose ; à défaut, l'augmentation envisagée ne saurait être valable ».

« De son côté, le locataire a toujours la possibilité de négocier la hausse de loyer afin d'essayer de la limiter, poursuit-elle. Il peut également rester passif s'il entend refuser l'augmentation proposée par le bailleur. Dans cette hypothèse, il appartiendra alors au bailleur

SS

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une vingtaine d'avocats et juristes dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Organisé autour de six pôles de compétences (corporate-cessions-acquisitions, entreprises en difficulté, contentieux, franchise, immobilier, social), le cabinet a développé une approche transversale de prévention des risques juridiques et judiciaires. simonassociés.com

de saisir la juridiction des loyers commerciaux dans le délai de deux ans, sans quoi le bail sera renouvelé au même montant. »

Pour justifier sa demande, le propriétaire doit en outre établir un mémoire justifiant du déplaçonnement du loyer. « Une hausse du marché peut justifier un déplaçonnement, mais aussi des travaux intervenus en cours de bail et qui ont modifié la structure du local, par exemple. Le mémoire doit être notifié au locataire avec accusé de réception. Et si celui-ci ne souhaite pas que son loyer soit modifié, il lui suffit de ne pas répondre. Le juge saisi par le bailleur sera alors chargé de fixer le nouveau montant, le plus souvent à l'aide d'un expert judiciaire », ajoute M^e Chantal Millier-Legrand. On ne saurait donc trop conseiller au locataire de provisionner l'éventuelle hausse de son loyer.

Le bailleur peut aussi refuser de renouveler le bail. Selon les cas, ce non-renouvellement peut se faire

avec ou sans indemnités d'éviction. Le premier cas est toutefois très risqué pour le propriétaire, car il appartiendra alors au tribunal de fixer le montant de l'indemnité. Le bailleur aura toujours la possibilité d'exercer son droit de repentir, c'est-à-dire d'offrir de renouveler le bail. « Cependant, si le locataire accepte le non-renouvellement avec indemnité, le propriétaire sera tenu de la verser », précise M^e Chantal Millier-Legrand.

Néanmoins, s'il a un motif légitime, le bailleur peut refuser de payer cette indemnité d'éviction. « Mais il devra alors prouver que le locataire a commis des infractions durant le bail, un défaut de paiement par exemple. Le propriétaire a donc tout intérêt à bien suivre son locataire et à notifier toute infraction. » Et cette fois, ce sera au locataire de saisir le tribunal et de faire toutes les démarches. Bailleur et locataire doivent donc être aussi vigilants l'un que l'autre... ●

Camille George

“Le bailleur désirant obtenir une augmentation du prix du bail doit, dès le congé, faire connaître le loyer qu'il propose ; à défaut, celle-ci ne saurait être valable.”

M^e CHANTAL MILLIER-LEGRAND, AVOCAT AU CABINET D'AFFAIRES SIMON ASSOCIÉS.

