

Bail, charges et obligations. Les précautions indispensables !

L'implantation en centre commercial impose une analyse des documents contractuels. Tour d'horizon avec Chantal Millier-Legrand (cabinet Simon & Associés)

L'implantation en centre commercial impose une analyse des documents contractuels. Tour d'horizon avec Chantal Millier-Legrand (cabinet Simon & Associés) Le bail qui constitue le contrat essentiel règle les rapports entre le bailleur et le locataire durant la durée de l'exploitation.

Toutes les clauses du bail qui vont par la suite faire la loi des parties sont importantes.

Certaines sont déterminantes.

- Le descriptif des lieux, étant précisé que le loyer est généralement calculé en fonction de la surface; en outre l'état des lieux à l'entrée dans les locaux va déterminer certaines obligations du locataire en cours et à la fin du bail.

- La durée, un bail est au minimum de neuf ans mais les bailleurs tentent parfois d'imposer des durées supérieures (dix ou douze ans) pour s'assurer de meilleures conditions de renouvellement.

Chantal Millier-Legrand conseille donc d'«*essayer de rester dans un bail classique de neuf ans avec possibilité de résiliation triennale, dans le cadre de la négociation des conditions locatives*».

- La destination des locaux figurant au bail.

Une fois choisie, il n'est plus possible de changer d'activité au risque de se mettre en infraction sauf à négocier avec le bailleur ou à s'engager dans une procédure de déspecialisation qui peut être coûteuse et lourde Il faut également s'assurer de l'obtention des autorisations nécessaires à l'exploitation de l'activité choisie.

Les charges peuvent être sources de très mauvaises surprises.

«*Les bailleurs ont tendance à vouloir faire supporter la totalité des charges aux locataires via la notion de loyer net de toutes charges, explique Me Millier-Legrand.*

Il faut essayer de négocier les clauses en vérifiant notamment la nature des charges, les clés de répartition entre bailleur et locataire».

Conseil: n'hésitez pas à demander l'état des charges sur les trois années précédentes.

Il faut faire très attention à la mise en place des «*annexes vertes*», liées au développement durable, qui ne sont pas encore au point.

A compter de l'année prochaine, les baux des surfaces supérieures à 2.000 m² devront en effet faire l'objet d'une annexe environnementale.

Les travaux.

Un soin particulier sera porté à la lecture des clauses concernant les travaux à réaliser par le preneur à l'entrée dans des locaux livrés en général "bruts de décoffrage", mais aussi en cours d'exploitation.

Leur réalisation fait généralement l'objet d'un cahier des charges très précis avec une série d'obligations réglementaires.

Là encore, une partie des travaux structurels peut être raisonnablement partagée entre bailleur et locataire.

Les clauses de cession.

Le bailleur ne peut s'opposer à la cession du bail dans le cadre d'une cession de fonds de commerce mais il peut en revanche imposer des règles du jeu allant jusqu'à se réserver un droit de préemption au nom de la cohérence commerciale du centre.

«*Si le commerçant ne peut céder son fonds, il doit avoir la possibilité de vendre son droit au bail mais l'autorisation du bailleur est impérative*», souligne Chantal Millier-Legrand.

Le loyer peut prendre la forme classique d'un forfait annuel ou d'un loyer binaire composé d'un loyer minimum garanti et d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires à partir d'un seuil déterminé.

Le loyer classique et le loyer minimum garanti peuvent être indexés sur l'indice du coût de la construction ou sur celui des loyers commerciaux (ILC), ce dernier étant jugé plus stable dans le temps par de nombreux experts.

À voir...

Le règlement intérieur n'est pas un document anodin puisqu'il fixe les obligations contractuelles des locataires, notamment pour ce qui concerne les horaires d'ouverture, de livraison, les périodes de congé, etc.

Elles sont impératives et doivent être respectées sous peine de sanctions.

Les conditions de fonctionnement du groupement de commerçants du centre sont également à étudier.

Elles sont sources, depuis quelques années, de nombreux contentieux, la Cour de cassation ayant prononcé la nullité des clauses d'adhésion obligatoire quand l'association n'est pas à durée déterminée.

La formule du GIE *«est une très mauvaise solution»*, estime Chantal Millier-Legrand, en raison des obligations solidaires.

Certains gestionnaires de centre ont réglé le problème en mettant en place des fonds marketing pour financer les animations et opérations de communication collectives dont les coûts sont ensuite répercutés auprès des commerçants.

Il faut rappeler et souligner que la plupart des clauses du bail proposées par le bailleur peuvent faire l'objet de négociations.

Il faut donc rechercher la bonne mesure du compromis entre les engagements et obligations réciproques.