

## Très chers loyers !



Julien LE BOULC'H  
Avocat associé

Après une période de forte progression liée à l'application de l'Indice du Coût de la Construction (I.C.C.), **les loyers commerciaux se sont stabilisés au cours de deux dernières années.**

Or, certains gestionnaires de résidences avec services (Résidences de tourisme, EPHAD, ...) continuent de faire état de niveaux de loyers trop élevés pour réclamer à leurs bailleurs une révision à la baisse. Fondées ou pas, ces demandes doivent être étudiées au cas par cas car, à la clé, se joue l'avenir du bail avec des incidences importantes pour les propriétaires.

Le paradigme du loyer garanti n'est plus vrai, s'il l'a jamais été.

---

### **T**ension du marché et évolution de la demande locative.

Le « marché » de la gestion des résidences avec services connaît, depuis plusieurs années, une évolution profonde. La profusion des offres sur Internet, l'arrivée de nouveaux opérateurs, l'influence des sites d'avis de consommateurs ainsi qu'une gestion tarifaire pro-active (*yield /revenue management*) obligent désormais les gestionnaires à une professionnalisation accrue. C'est un « plus » pour ce secteur qui a vu de très nombreux exploitants passer de vie à trépas, parfois très rapidement, au cours de la période récente. Les exemples sont nombreux (*Transmontagne, Maison de Biarritz, Quiétude évasion,*

*Monna Lisa, Atrium Tourisme, MVM, ...*). Les cartes s'en trouvent ainsi aujourd'hui très largement rebattues.

Par delà ce salubre phénomène de « purge », on assiste à des **tensions de plus en plus marquées dans les rapports entre les bailleurs et les gestionnaires**, ces derniers étant confrontés à des contraintes croissantes de rentabilité et de profitabilité au sein des établissements qu'ils exploitent.

Le levier d'ajustement est souvent recherché du côté des loyers versés aux copropriétaires ayant conclu un bail commercial pour la gestion de leurs biens.

Pour autant, exiger des bailleurs qu'ils acceptent une baisse de leurs loyers n'est pas anodin dans la mesure où, le plus souvent, ces derniers auront conçu leur investissement en fonction des échéances de l'emprunt et des loyers devant leur être servis pendant le cours du bail.

---

### **L**'équilibre doit être préservé des deux côtés.

La hausse parfois sensible des loyers par l'effet des clauses d'échelle mobile (clauses d'indexation) prévues dans les baux a conduit, dans certains cas, à un véritable effet d'aubaine pour les bailleurs.

Les gestionnaires ne manquent d'ailleurs pas de leur rappeler à l'appui de leur demande de révision à la baisse des loyers.

Cependant, certaines demandes ne sont pas toujours motivées par des difficultés réelles mais, dans certains cas, simplement par un **souci d'amélioration de la rentabilité** ou encore par la nécessité de corriger des loyers fixés de façon trop élevée à l'origine, pour faciliter la commercialisation du programme, à laquelle d'ailleurs certains gestionnaires ne sont pas tout à fait étrangers.

Il n'en demeure pas moins que les risques – parfois très réels – d'une défaillance de l'exploitant ne doivent pas être méconnus par les investisseurs, qui ont parfois intérêt à accepter une discussion sur le montant de leurs loyers.

Il convient ainsi de ne pas refuser d'emblée la discussion lorsque l'exploitant demande un réajustement des loyers.

---

### **D**iscussion ne veut pas dire accord.

D'une façon générale, aucun accord de baisse de loyer ne peut être consenti sans examen préalable de la situation du gestionnaire. Cet examen doit notamment porter sur les comptes d'exploitation, l'activité de la résidence, le marché.

**Toute la difficulté consiste pour l'exploitant à accepter de livrer ces informations aux bailleurs**, alors que ceux-ci n'ont pas vocation à s'immiscer dans la gestion de l'établissement.

Il est pourtant nécessaire qu'un climat de confiance puisse s'instaurer, ce qui implique une totale transparence de la part du gestionnaire.

Ensuite et à supposer qu'un risque de déséquilibre soit identifié, il importe de mener une discussion sur les efforts susceptibles d'être consentis de chaque côté.

Il convient tout d'abord de déterminer le quantum de baisse de loyer susceptible de permettre un retour à l'équilibre. Celui-ci s'apprécie de façon immédiate mais aussi dans une perspective plus lointaine, notamment si l'on arrive en fin de bail.

Il faut ensuite déterminer l'« habillage » juridique de l'accord à intervenir, étant précisé qu'il existe en la matière une palette très large de formules envisageables : *clause-recettes, fixation du loyer par un expert, loyer à paliers, retour au loyer de l'année « n », compensation du loyer avec des obligations de faire à la charge de l'exploitant, ...*

**Il n'existe pas de solution unique ou standard.** Une étude au cas par cas s'impose, en fonction des paramètres propres à chaque situation. De nombreux facteurs sont à prendre en consi-

dération, indépendamment des critères purement économiques (*statut fiscal de l'investisseur, type d'hébergement proposé, qualification de la résidence, stipulations du bail notamment*).

**Il ne doit pas être question d'accepter une baisse de loyer, sans qu'en contrepartie l'exploitant consente certains avantages ou de certaines garanties particulières aux bailleurs.**

---

**A** défaut d'accord, le loyer pourra néanmoins être révisé.

Un accord devant impérativement être conclu à deux (ou plus), **l'échec des discussions pourra donner lieu à l'application de procédures judiciaires en fixation de loyer.**

Les conditions de mise en œuvre de ces procédures sont toutefois encadrées, de sorte qu'il ne sera pas toujours possible de les entreprendre immédiatement.

Ainsi, la révision triennale du loyer prévue à l'article L. 145-38 du Code de commerce ne peut être diligentée, comme son nom l'indique, que tous les trois ans.

La révision du loyer sur le fondement de l'article L. 145-39 du même code ne sera, par ailleurs, possible que si l'indexation du loyer conduit à une hausse de celui-ci de plus du quart depuis le début de bail ou depuis la dernière mo-

dification du loyer (sauf jeu de la clause d'échelle mobile).

**Stratégiquement, ces procédures ne sont pas toujours pertinentes pour les parties :** outre le risque que la décision judiciaire n'aille pas dans le sens voulu, elles ont pour objet la fixation de la *valeur locative*, conformément aux dispositions de l'article L. 145-33 du Code de commerce ; le risque est qu'il ne sera pas nécessairement tenu compte de l'impact des loyers en terme de charge d'exploitation pour le gestionnaire, alors qu'il s'agit la plupart du temps du motif même pour lequel ces procédures auront été engagées. Il est probable que certains gestionnaires verront sans plaisir la valeur locative réelle des locaux relevée, mettant ainsi en relief les lacunes du montage de l'opération immobilière à laquelle ils ont été partie prenante.

Dans tous les cas, l'introduction d'une action judiciaire en révision ou en fixation des loyers s'étudie et se prépare.

---

**L**e loyer, tout le loyer, ... mais pas que le loyer.

Le bail commercial est un contrat *synallagmatique*, c'est à dire qu'il suppose des obligations réciproques des deux parties.

Ainsi, à côté des obligations financières, impliquant la plupart du temps un décaissement du gestionnaire (*loyer,*

*indexation, taxes, remboursement de charges, ...*), il existe de nombreuses autres conditions non financières qui pourront avoir une incidence dans l'équilibre, parfois subtil, entre les parties au contrat.

Ainsi, en contrepartie d'un effort sur le montant du loyer, les bailleurs pourront obtenir la prise en charge par l'exploitant de certains travaux ou de certains coûts incombant traditionnellement aux propriétaires (*ravalement, remplacement du mobilier, mise aux normes, ...*), mais toujours dans le cadre d'un examen au cas par cas, au regard des risques fiscaux et juridiques pouvant être encourus.

Il n'est donc que rarement l'intérêt des bailleurs et des gestionnaires d'avoir une attitude jusqu'au-boutiste, d'autant que le bail commercial est également un **contrat à exécution successive**, c'est à dire dont la réalisation s'étale dans le temps, ce qui implique que les parties doivent s'adapter à l'évolution de la situation financière et économique.

Ultime conseil : les bailleurs auront le plus souvent **avantage à agir collectivement pour renforcer l'efficacité de leur action et favoriser la recherche d'une solution satisfaisante avec l'exploitant.**