



RELATION PROPRIÉTAIRE / EXPLOITANT

LES PIÈGES DE LA FIN DU BAIL COMMERCIAL

Au terme du bail commercial, les exploitants de résidences-services sont nombreux à renégocier les loyers à la baisse et à faire payer des travaux, de quoi changer la donne financière de l'investissement.

Lors d'un investissement locatif en résidence-services, vous signez avec un exploitant un bail commercial. Comme le bail d'habitation, il s'avère plus protecteur du locataire, en l'espèce un gestionnaire professionnel que du bailleur, un investisseur particulier. Et quand le bail d'une durée de 9 à 11 ans arrive à son terme, le rapport de force est d'autant plus à l'avantage du locataire-exploitant. Dans l'idéal, ce dernier propose le renouvellement du bail à l'identique. Mais c'est loin d'être toujours le cas. À cette occasion, les conditions de location peuvent, au contraire, être modifiées en votre défaveur. Deux éléments du contrat se retrouvent au cœur des négociations : les loyers et les travaux, deux points cruciaux qui peuvent compromettre la rentabilité et la perspective de revente avec plus-value.

LES LOYERS REVUS À LA BAISSÉ

Le premier élément du bail commercial à être

révisé est le loyer. Et pour cause, c'est une charge importante pour l'exploitant. Des soucis économiques liés à une baisse de la fréquentation ou une forte concurrence, des loyers initiaux ou révisés en cours de bail devenus trop lourds et mettant en péril l'exploitation sont les arguments avancés par les exploitants pour justifier ces réajustements. Si certaines baisses semblent raisonnables, d'autres dépassent les 40 % ! De quoi révolter les investisseurs et s'interroger sur les conditions initiales de fixation du loyer. Dans ce cas, disposer des résultats commerciaux de la résidence aide à juger du bien-fondé de cette baisse. « Il est difficile pour les propriétaires d'avoir tous les éléments afin de déterminer si cette diminution de loyer est compréhensible ou disproportionnée. Mieux vaut que les investisseurs se fédèrent pour peser face à l'exploitant et utilisent en premier lieu la voie de la médiation », recommande David Sabatier, avocat au cabinet 1862. Pour que les propriétaires acceptent cette baisse des loyers, des gestionnaires leur proposent, par exemple, de faire varier une part du loyer en fonction du chiffre d'affaires réalisé (ou « clause recette »). « Ce loyer variable peut poser des difficultés au plan juridique et fiscal : notamment pour l'éligibilité au régime du loueur en meublé (professionnel ou non professionnel) car cette possibilité de clause recette figure seulement dans le cadre de l'ancien dispositif fiscal d'investissement en rési-

dence de tourisme Demessine », précise Julien Le Boulc'h, avocat au cabinet Agik'a.

DES TRAVAUX À PRÉVOIR...

En achetant un bien neuf, il est normal qu'aucuns travaux ne soient à envisager les premières années de la location. Qui plus est, le gros œuvre est couvert par la garantie décennale. Les exploitants qui prenaient auparavant à leur charge les gros travaux prévus par l'article 606 du Code civil ne prenaient finalement pas de risques (la loi Pinel de 2014 ne permet plus cette prise en charge par le locataire). Pour autant, un bien immobilier, qui plus est loué à de multiples reprises, a besoin d'être entretenu régulièrement, ce qui est du ressort de l'exploitant. Le bâti demande aussi des travaux plus ou moins lourds. Et c'est là que le bât blesse. Au vu des milliers d'euros que cela peut représenter par logement, les deux parties au bail

ont tendance à se renvoyer la balle. Le propriétaire-bailleur -qui doit payer les gros travaux-rechigne sur leur montant estimant par exemple qu'ils résultent du défaut d'entretien de l'exploitant. « Faire réaliser une expertise par un professionnel indépendant permet de chiffrer les travaux pour mieux discuter avec l'exploitant qui a pu surévaluer leur montant », note David Sabatier.

... ET LE MOBILIER À CHANGER

De même, remettre le logement au goût du jour, changer le mobilier usé font partie des demandes de l'exploitant pour optimiser le remplissage de la résidence. Et là encore, le propriétaire est sollicité. En pratique, le locataire renouvelle les meubles lorsqu'il y a eu vol ou dégradation. En revanche, le changement du mobilier lié à l'usure normale est à la charge du bailleur. Dès lors, l'opportunité de le renouveler peut prêter à discussions entre les deux parties au contrat. « Si l'exploitant prend à sa charge le renouvellement du mobilier -ce qui arrive aussi-, la propriété des meubles doit être transférée au bailleur pour qu'il reste sous le régime du LMNP », indique Julien Le Boulc'h. Pour éviter la levée de boucliers des investisseurs, des exploitants « bordent » ces questions dès l'acquisition en prévoyant

REPRENDRE LE BIEN PEUT COÛTER CHER

la constitution d'une provision, par exemple, ou le prix des travaux. « Le montant des travaux et du renouvellement du mobilier est dorénavant fixé contractuellement à 6 % maximum du prix d'achat », précise ainsi Dominique Menigault, directeur général de Pierre & Vacances Conseil Immobilier. L'acheteur s'engage donc en connaissance de cause et maîtrise mieux son investissement. ●●

Sachez que vous n'êtes pas libre de récupérer le logement au terme du bail. Vous devrez verser à l'exploitant une indemnité d'éviction (article 145-14 du Code de commerce), qui pourrait représenter entre 2 et 3 ans de chiffre d'affaires. Toutefois, cette indemnisation est écartée en justifiant l'inexécution d'une obligation de la part du locataire, comme le paiement des loyers après des mises en demeure. Attention, en cas de reprise du bien, à continuer à fournir des services sous peine de devoir rembourser une partie de la TVA.

QUE SE PASSE-T-IL AU TERME DU BAIL ?

Lorsque le bail commercial arrive à son terme, il ne prend pas fin automatiquement mais se poursuit par tacite prolongation. Pendant cette période, à tout moment, chacun peut résilier. Si le renouvellement est demandé et accepté, les conditions initiales du bail s'appliquent. Toutefois, même dans cette situation, des modifications peuvent être opérées. « Les changements législatifs sont intégrés au contrat renouvelé, souligne l'avocat Julien Le Boulc'h. C'est le cas des mesures de la loi Pinel, prévoyant par exemple que certaines dépenses ou charges ne sont plus désormais récupérables sur le locataire (les gros travaux notamment). De plus, il est également possible pour les parties (bien souvent l'exploitant) de demander la révision du loyer en saisissant le juge des loyers commerciaux ». Il arrive que quelques mois avant le terme, des exploitants donnent au préalable congé et proposent alors un tout nouveau bail.