



# Sommaire

Préface.....	5
Présentation de l'ADI.....	9
Introduction.....	13
<b>Partie 1</b> .....	17
<b>Chapitre 1</b> <b>Connaissances préalables à la négociation</b> .....	19
<b>Chapitre 2</b> <b>Clauses d'entrée du bail</b> .....	29
<b>Partie 2</b> .....	55
<b>Chapitre 3</b> <b>Clauses d'exécution du bail</b> .....	57
<b>Partie 3</b> .....	89
<b>Chapitre 4</b> <b>Clauses de fin du bail</b> .....	91
<b>Chapitre 5</b> <b>Accords complémentaires au bail commercial</b> <b>Accords et montages alternatifs</b> .....	109
<b>Chapitre 6</b> <b>Clauses à l'international</b> .....	119
<b>Chapitre 7</b> <b>Points clés pour un bail créateur de valeur</b> .....	171
Annexes.....	175
Références bibliographiques.....	197
Glossaire.....	199
Table des matières.....	205



# Introduction

Il est admis aujourd'hui que l'immobilier des entreprises utilisatrices, par le levier de création de valeur qu'il constitue, contribue à part entière à la performance des organisations qu'ils s'agissent de PME, d'ETI ou de grandes entreprises. Contributeur actif de l'efficacité économique, managériale, sociale et sociétale des organisations, le directeur immobilier développe son action au service des ambitions stratégiques de son entreprise en l'articulant avec les réalités des marchés immobiliers.

Pour relever ces défis, il dispose d'un arsenal d'outils dont il a la parfaite maîtrise pour préserver, défendre et négocier ses intérêts.

Dans ce champ, le directeur immobilier, en tant que professionnel averti, observe depuis une dizaine d'années, quelques inflexions structurantes sur le marché immobilier français, mais aussi à l'international. En effet, tout en constatant la cohabitation de plusieurs systèmes, il note une évolution majeure des interactions entre acteurs de l'industrie immobilière caractérisée par un glissement :

- de la financiarisation de l'immobilier vers un retour de l'immeuble et de l'usage par les utilisateurs ;
- du bail triple net des investisseurs vers un bail plus orienté preneur/utilisateur ;
- du modèle de conseils pur transaction (*broker*) vers un modèle de conseil utilisateur (*tenant representative*) ;
- du service immobilier, fonction support travaillant en mode réactif, vers une direction immobilière, fonction professionnelle et stratégique travaillant en mode proactif.

Le décideur immobilier, même si ses missions ont très largement évolué ces dernières années vers des problématiques liées aux ressources humaines, à la stratégie d'organisation et à la culture managériale, se consacrera toujours à la rationalisation et l'optimisation des coûts immobiliers qui représentent encore le deuxième ou troisième poste de dépense des entreprises. Dans ce cadre, un bail bien négocié reste un outil créateur d'une valeur durable pour l'entreprise et les utilisateurs. La décision de renégocier ou de prendre à bail un nouvel immeuble s'inscrit donc résolument dans une vision stratégique, traduite dans un schéma directeur immobilier pour les activités tertiaires, voire logistiques.

Cela vaut aussi pour toutes les autres organisations, à commencer par l'État et les collectivités territoriales.

Le cas du commerce est spécifique : les implantations commerciales participent plus encore de la performance du business des enseignes, aussi les décisions les concernant sont-elles intégrées au schéma opérationnel. C'est la raison pour laquelle leur cadre juridique et économique est plus affirmé et complexe (et en particulier au sein des centres commerciaux), que pour les bureaux et les bâtiments logistiques.

L'ambition de l'ADI et de ce guide est de soutenir les décideurs immobiliers dans l'entreprise et tout particulièrement les directions immobilières, mais aussi de favoriser leur proactivité pour faciliter les démarches transverses à leur organisation et qu'ils initient. Cette étude a été guidée par la conviction – née de l'expérience de chaque membre du groupe de travail – que les directeurs immobiliers, leurs équipes mais aussi l'ensemble des parties prenantes à l'intérieur des entreprises doivent pouvoir bénéficier des meilleures pratiques et conseils pour faire des baux, des contrats créateurs de valeurs pour les entreprises : optimisation économique et financière, maîtrise des risques juridiques, prise en compte des valeurs d'usage, mais aussi des valeurs sociales (dimension ressources humaines), sociétales et d'image (dimension entreprise et environnement), afin de parvenir à un rapport bailleur/preneur plus équilibré.

Ces travaux mettent en avant le rôle de chef d'orchestre du directeur immobilier qui, du préalable stratégique à la conclusion du bail, anticipe ses enjeux de valeur et de maîtrise des risques pour son organisation. Lors de la mise en œuvre, il pilote en *business partner* de multiples acteurs internes pluridisciplinaires, en s'adjoignant des conseils externes (conseils immobiliers, conseils en organisation, avocats, etc.). C'est par la constitution et l'animation d'une équipe « preneur » soudée sur ses objectifs que le directeur immobilier peut s'engager, avec succès, dans des échanges professionnels avec les acteurs du marché qu'il aura en face de lui : promoteurs, investisseurs/propriétaires/bailleurs et leurs propres conseils (agents, avocats...) qui ont leur logique propre.

\* \* \*

La réflexion sur la prise à bail de bureaux, d'entrepôts logistiques, de boutiques, etc. livrée ici est bien celle des utilisateurs, et plus globalement de l'entreprise. Elle a été confrontée au regard des autres organisations professionnelles (et conseils), parties prenantes du bail.

Présenté sous forme de guide méthodologique et de recommandations, cet ouvrage se veut un outil pratique destiné à l'ensemble des décideurs immobiliers de l'entreprise structuré sur les temps forts de la vie du bail. Cet ouvrage apporte ainsi :

– un décryptage des enjeux juridiques, économiques et fonctionnels (usage/social/image/sociétal) d'une prise à bail ; des acteurs (internes et externes) impliqués dans la



réflexion et la négociation ; mais aussi de la structuration et de la situation du marché immobilier ;

– une étude des trois étapes de la vie d'un bail (entrée, exécution et fin de bail). Abordés essentiellement dans le contexte français, ces points sont complétés par l'esquisse des singularités des grandes zones géographiques internationales qu'il convient de considérer pour les prises à bail ;

– un éclairage sur les aspects relatifs à la négociation qui peuvent être parallèles au bail et sur les évolutions à venir – ou du moins attendues – sur la place, la conception et la négociation du bail ;

– et une liste de recommandations à l'usage des utilisateurs et de propositions pour améliorer le statut du bail commercial.

#### Note à l'attention des lecteurs, dans le contexte français

*Cet ouvrage a vocation à fournir des retours d'expérience et des illustrations pratiques ; il ne saurait être considéré comme un ouvrage juridique qui aborderait toutes les arcanes du bail commercial dont la complexité est connue de tous. La consultation du présent guide ne saurait donc exonérer le lecteur de celle des ouvrages de droit existant en la matière<sup>(1)</sup>.*

*Par ailleurs, les travaux du groupe de travail ont été menés sans que l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 emportant réforme du droit des obligations ne soit appréhendée. L'impact de cette réforme s'agissant des baux commerciaux n'est pas à dessein abordé. Le groupe de travail a estimé ne pas avoir le recul nécessaire compte tenu du fait que cette réforme ne sera applicable qu'aux contrats prenant effet à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2016. Il conviendra de suivre l'évolution de la jurisprudence et les prises de position de la doctrine pour amender et/ou compléter le présent guide le moment venu.*

---

(1) Voir bibliographie.

– le locataire doit être propriétaire du fonds et immatriculé au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers.

### 1.1.2 Autres statuts

D'autres contrats peuvent être signés par les parties, dans certains cas particuliers :

- le bail dérogatoire (article L. 145-5 du Code de commerce) : les parties peuvent échapper à la réglementation des baux commerciaux, sous réserve que la durée ne soit pas supérieure à 3 ans et que le contrat soit signé lors de l'entrée dans les lieux ;
- la convention d'occupation précaire commerciale (article L. 145-5-1 du Code de commerce) : ce contrat n'est autorisé qu'à raison de circonstances particulières, indépendantes de la seule volonté des parties ;
- la convention d'occupation temporaire du domaine public : il s'agit du contrat devant être signé sur le domaine public de l'État et des collectivités publiques ;
- le bail civil lorsque le locataire n'exerce pas d'activité commerciale, notamment les associations soumises à la loi de 1901. Cependant, les parties peuvent volontairement choisir d'appliquer le statut des baux commerciaux. Il s'agit de l'extension conventionnelle ;
- le prêt à usage (article 1875 du Code civil) : l'emprunteur disposera de la jouissance des locaux mais il ne sera pas redevable d'un loyer.

### 1.1.3 Cas particulier du bail en état futur d'achèvement (BEFA)

C'est une création de la pratique qui mêle deux types de contrat : un bail commercial (articles L. 145-1 et suivants du Code de commerce) et des dispositions relatives à la période de construction de l'immeuble.

Ce contrat de bail permet à un utilisateur-locataire de bénéficier d'un ouvrage correspondant à ses besoins avec des caractéristiques et un loyer pré-négocié, et ce avant même sa construction (clé en main locatif ou *build to suit*). Il permet à un promoteur de lancer, en minimisant les risques (financement de l'immeuble), une opération qui se louera de manière certaine (opération en gris versus opération en blanc) et qu'il pourra revendre à un investisseur en maximisant son profit (vente en état futur d'achèvement). Le promoteur reste maître d'ouvrage jusqu'à la réception des travaux.



## Fiche n° 1

### **Extension légale et conventionnelle du statut des baux commerciaux**

Le statut des baux commerciaux s'applique également aux baux consentis pour les établissements ou locaux suivants (« extension légale » du statut dans le cadre de l'article L. 145-2 du Code de Commerce ci-dessous) :

« 1° Aux baux des locaux ou immeubles abritant des établissements d'enseignement ;

2° Aux baux consentis aux communes pour des immeubles ou des locaux affectés, soit au moment de la location, soit ultérieurement et avec l'accord exprès ou tacite du propriétaire, à des services exploités en régie ;

3° Aux baux d'immeubles ou de locaux principaux ou accessoires, nécessaires à la poursuite de l'activité des entreprises publiques et établissements publics à caractère industriel ou commercial, dans les limites définies par les lois et règlements qui les régissent et à condition que ces baux ne comportent aucune emprise sur le domaine public ;

4° Aux baux des locaux ou immeubles appartenant à l'État, aux collectivités territoriales et aux établissements publics, dans le cas où ces locaux ou immeubles satisfont aux dispositions de l'article L. 145-1 ou aux 1° et 2° ci-dessus » (sous réserve des dispositions de l'article L. 145-26).

Par ailleurs, les parties peuvent également décider de se soumettre volontairement au statut des baux commerciaux (dite « extension conventionnelle ou volontaire ») sous réserve de ne pas déroger à des dispositions d'ordre public.

# CHAPITRE 2

## Clauses d'entrée du bail

### 2.1 Désignation de l'immeuble et des locaux

#### 2.1.1 Définition

L'usage est entendu d'un point de vue juridique comme la catégorie et la qualification des locaux loués : bureaux, commerces, entrepôts.

L'objectif de la clause « désignation » est de décrire précisément les locaux objets du bail en précisant, pour l'usage retenu, la nature des locaux (bureaux, archives, emplacements de stationnement, locaux techniques, terrasses, etc.) et leurs surfaces.

#### 2.1.2 Enjeux et grands principes

##### 2.1.2.1 Surface

La question de la surface est fondamentale. Elle doit d'abord répondre aux besoins du preneur. Elle détermine le montant du loyer, y compris le loyer de renouvellement.

La surface permet au locataire de vérifier la capacité d'accueil des locaux pour les salariés et la clientèle. Cette information est fournie par le bailleur qui transmet la notice de sécurité de l'immeuble ou d'un rapport d'un bureau de contrôle.

---

**CONSEIL**

Pour les immeubles de bureaux, il faut obtenir le capacitaire de chaque étage donné en location, car il peut être différent par niveau puisqu'il dépend des unités de passage.

---

Le preneur doit être attentif aux surfaces et les vérifier de façon précise. Le contrat de bail prévoit très souvent que « toute différence entre les surfaces indiquées au preneur et les dimensions réelles des locaux objets du bail ne pourra justifier ni réclamation ni réduction ou augmentation de loyer ».

---

#### **ATTENTION**

Le bailleur n'a pas l'obligation légale d'indiquer la surface dans le bail, même si en pratique pour les immeubles tertiaires, il est d'usage et important que cette information soit indiquée dans le bail. Dans le cadre de la négociation, il est souhaitable de solliciter auprès du bailleur un relevé de géomètre-expert.

---

La définition de la surface au bail varie en fonction de l'usage des locaux (bureaux, commerces). Il est recommandé de consulter la charte de l'expertise en évaluation immobilière (cf. § 2.1.2.2).

Pour les immeubles tertiaires, il est recommandé de retenir la surface utile brute locative (SUBL). Pour les grands ensembles immobiliers, les surfaces sont souvent décomposées par typologie ce qui permet d'appliquer un loyer au mètre carré spécifique aux surfaces de bureaux, d'archives ou de locaux techniques.

---

#### **ATTENTION**

Dans les immeubles multilocataires, il est souvent ajouté aux surfaces dites « privatives » (les locaux loués) une quote-part de parties communes (par exemple, la réception de l'immeuble et les paliers d'ascenseur). Il est important de demander au bailleur de vérifier la ventilation.

---

Le calcul et la décomposition des surfaces utilisées (par chaque preneur) du restaurant interentreprises (RIE) ou d'entreprise (RE) doivent être clairs :

- soit le loyer de la partie du restaurant utilisée par le preneur est compté en surloyer/m<sup>2</sup> appliqué à chaque mètre carré de bureaux loués (en excluant la surface attribuée au restaurant) et est donc assimilé à un montant au titre du droit d'accès ;
- soit il est compté en loyer au mètre carré (égal au loyer de mètre carré de bureau) appliqué à la partie de restaurant utilisée par le preneur et est assimilé à une quote-part de parties communes.

Dans le cas d'un ensemble immobilier multilocataire offrant les services de locaux communs de type amphithéâtre ou salle de sports, l'occupation est facturée aux locataires sous forme d'une quote-part des parties communes.



### 2.1.2.2 Description des locaux

La description des locaux, notamment l'usage de chaque niveau, est essentielle. Le nombre de places de stationnement des voitures et deux-roues doit être précisé (places nominatives au preneur ou quote-part par rapport aux surfaces louées).

#### CONSEIL

Les parties n'ont pas l'obligation d'annexer au bail les plans des locaux loués. Toutefois, ils permettent d'avoir une représentation précise des locaux donnés à bail, évitant ainsi les contestations.

Le preneur se doit de connaître la charge admissible au sol, et ce notamment en présence de locaux d'activités ou de locaux industriels.



#### Cas des entrepôts logistiques

La répartition des surfaces sera précisée : surface de la partie entrepôt avec la taille de chaque cellule, surfaces des bureaux, locaux sociaux, salle de charge, locaux techniques en ce compris la surface du local de *sprinklage*, qui font l'objet de loyers spécifiques.



#### Cas spécifique du bail commercial en BEFA

Pour une prise à bail d'un immeuble qui n'est pas encore construit (et qui, en conséquence, ne peut être visité), il faut inclure, dans la désignation des locaux, l'assiette foncière du terrain sur lequel l'immeuble est construit et un descriptif de l'immeuble qui comprend une notice descriptive, les plans des locaux et les surfaces (y compris les places de stationnement).

La notice descriptive détaille les caractéristiques de l'immeuble qui sera livré au futur preneur. Ce dernier doit vérifier que l'immeuble répond à ses besoins spécifiques, notamment sur les lots techniques (chauffage, ventilation, conditionnement d'air, par exemple). La description des moyens doit être complétée par une obligation d'objectifs performantiels pour des ouvrages qui ne peuvent être décrits précisément au stade de l'avancement du projet. Le preneur doit s'assurer du niveau de définition des locaux à livrer, pour, le cas échéant, évaluer le coût des travaux à prévoir pour permettre l'exploitation des locaux.

Il est courant pour des immeubles de grande taille ou des sièges sociaux que le preneur demande des modifications de l'immeuble de base, notamment sur les lots techniques pour que l'immeuble réponde parfaitement à ses besoins.

Le BEFA inclut une SUBL « prévisionnelle » qui sera confirmée par le rapport du géomètre, lors de la livraison de l'immeuble. Sur la base de son rapport, le loyer pourra être ajusté en prenant en compte une tolérance en deçà de

# Table des matières

Préface.....	5
Présentation de l'ADI.....	9
Sommaire.....	11
Introduction.....	13
<b>Partie 1</b> .....	17

## **Chapitre 1**    **Connaissances préalables à la négociation**..... 19

<b>1.1</b> <b>Approche juridique</b> .....	19
1.1.1 <b>Statut du bail commercial</b> .....	19
1.1.2 <b>Autres statuts</b> .....	20
1.1.3 <b>Cas particulier du bail en état futur d'achèvement (BEFA)</b> .....	20
<b>1.2</b> <b>Approche économique</b> .....	22
1.2.1 <b>Principes des méthodologies d'évaluation, côté investisseur</b> .....	22
1.2.2 <b>Arguments de négociation, côté preneur</b> .....	25
<b>1.3</b> <b>Valeurs d'usage, sociale, sociétale et d'image</b> .....	26
<b>1.4</b> <b>Acteurs externes et contexte du marché immobilier</b> .....	26
<b>1.5</b> <b>Acteurs internes</b> .....	26
<b>1.6</b> <b>Processus</b> .....	28

## **Chapitre 2**    **Clauses d'entrée du bail**..... 29

<b>2.1</b> <b>Désignation de l'immeuble et des locaux</b> .....	29
2.1.1 <b>Définition</b> .....	29



<b>2.1.2</b>	<b>Enjeux et grands principes</b> .....	29
2.1.2.1	Surface.....	29
2.1.2.2	Description des locaux.....	31
<b>2.2</b>	<b>Destination des locaux</b> .....	32
2.2.1	Définition.....	32
2.2.2	Enjeux et grands principes.....	32
<b>2.3</b>	<b>Durée et prise d'effet du bail</b> .....	35
2.3.1	Définition.....	35
2.3.2	Enjeux et grands principes.....	36
2.3.3	Cas particulier du bail dérogatoire.....	36
<b>2.4</b>	<b>Loyers</b> .....	38
2.4.1	Définitions.....	38
2.4.1.1	Loyer facial.....	38
2.4.1.2	Loyer économique.....	38
2.4.2	Enjeux et grands principes.....	39
<b>2.5</b>	<b>Travaux d'aménagement préalables : répartition preneur/bailleur</b> .....	42
2.5.1	Définition.....	42
2.5.2	Enjeux et grands principes.....	43
2.5.2.1	Travaux réalisés par le preneur dans le cadre d'une convention de mise à disposition de l'immeuble.....	43
2.5.2.2	Travaux réalisés par le bailleur pour le compte du preneur (tout ou en partie) : livraison d'un immeuble aménagé tout ou en partie.....	44
<b>2.6</b>	<b>Garantie</b> .....	48
2.6.1	Définition.....	48
2.6.2	Enjeux et grands principes.....	49
<b>2.7</b>	<b>État des lieux d'entrée et de sortie</b> .....	49
2.7.1	Définition.....	49
2.7.2	Enjeux et grands principes.....	50

2.7.2.1	État des lieux d'entrée.....	50
2.7.2.2	État des lieux de sortie.....	50
<b>2.8</b>	<b>Clauses environnementales et certifications de construction et d'exploitation</b> .....	<b>51</b>
2.8.1	Définition.....	51
2.8.2	Enjeux et grands principes.....	52
<b>2.9</b>	<b>Obligations de diagnostics</b> .....	<b>53</b>
2.9.1	État des risques naturels.....	53
2.9.2	Protection environnementale.....	53
2.9.3	Amiante.....	54
<b>Partie 2</b> .....		<b>55</b>
<b>Chapitre 3</b>	<b>Clauses d'exécution du bail</b> .....	<b>57</b>
<b>3.1</b>	<b>Indexation du loyer</b> .....	<b>57</b>
3.1.1	Définition.....	57
3.1.2	Enjeux et grands principes.....	57
3.1.2.1	Indices et indexation.....	58
3.1.2.2	Application.....	59
<b>3.2</b>	<b>Charges, impôts et taxes, réparations</b> .....	<b>60</b>
3.2.1	Généralités.....	60
3.2.1.1	Définition.....	60
3.2.1.2	Enjeux et grands principes.....	62
3.2.2	Typologie de charges.....	63
3.2.2.1	Charges d'entretien de l'immeuble.....	63
3.2.2.2	Honoraires du bailleur.....	64
3.2.2.3	Assurances.....	64
3.2.2.4	Impôts et taxes.....	65
3.2.2.5	Réparations en cours de bail.....	66

<b>3.3</b>	<b>Garantie de charges – Garantie de performance énergétique (GPE)</b> .....	69
<b>3.3.1</b>	<b>Garantie de charges</b> .....	70
3.3.1.1	Définitions .....	70
3.3.1.2	Enjeux et grands principes .....	71
<b>3.3.2</b>	<b>Garantie de performance énergétique (GPE)</b> .....	71
3.3.2.1	Définition .....	71
3.3.2.2	Enjeux et grands principes .....	71
<b>3.4</b>	<b>Travaux</b> .....	72
<b>3.4.1</b>	<b>Définitions</b> .....	72
<b>3.4.2</b>	<b>Enjeux et grands principes</b> .....	72
3.4.2.1	Travaux imposés par la loi ou l’administration .....	73
3.4.2.2	Travaux d’aménagement .....	73
3.4.2.3	Travaux d’amélioration – Travaux d’embellissement .....	74
<b>3.5</b>	<b>Clause de cession du bail</b> .....	76
<b>3.5.1</b>	<b>Définition</b> .....	76
<b>3.5.2</b>	<b>Enjeux et grands principes</b> .....	76
<b>3.6</b>	<b>Sous-location</b> .....	80
<b>3.6.1</b>	<b>Définition</b> .....	80
<b>3.6.2</b>	<b>Enjeux et grands principes</b> .....	80
<b>3.6.3</b>	<b>Objectifs de négociation</b> .....	81
<b>3.7</b>	<b>Sinistre et destruction des locaux</b> .....	82
<b>3.7.1</b>	<b>Définition</b> .....	82
<b>3.7.2</b>	<b>Enjeux et grands principes</b> .....	82
<b>3.8</b>	<b>Responsabilités</b> .....	83
<b>3.8.1</b>	<b>Définition</b> .....	83
<b>3.8.2</b>	<b>Enjeux et grands principes</b> .....	83
<b>3.9</b>	<b>Droit de préférence locatif</b> .....	83

3.9.1	<b>Définition</b> .....	83
3.9.2	<b>Enjeux et grands principes</b> .....	84
3.9.2.1	Objectifs de négociation du locataire .....	84
3.9.2.2	Cas particulier de la clause de premier refus .....	84
<b>3.10</b>	<b>Droit de visite du bailleur</b> .....	84
3.10.1	Définition .....	84
3.10.2	Enjeux et grands principes .....	85
<b>3.11</b>	<b>Intérêts de retard</b> .....	85
3.11.1	Définition .....	85
3.11.2	Enjeux et grands principes .....	85
<b>3.12</b>	<b>Clause résolutoire</b> .....	86
3.12.1	Définition .....	86
3.12.2	Enjeux et grands principes .....	86

### **Partie 3**

.....	89
-------	----

### **Chapitre 4**

<b>Clauses de fin du bail</b> .....	91
-------------------------------------	----

<b>4.1</b>	<b>Congé</b> .....	91
4.1.1	Définition .....	91
4.1.2	Enjeux et grands principes .....	92
<b>4.2</b>	<b>Clause d'accession</b> .....	93
4.2.1	Définition .....	93
4.2.2	Enjeux et grands principes .....	93
<b>4.3</b>	<b>État des locaux restitués</b> .....	95
4.3.1	Définition .....	95
4.3.2	Enjeux et grands principes .....	95
4.3.3	Objectifs de négociation du preneur .....	98

<b>4.4</b>	<b>Renouvellement du bail</b> .....	99
4.4.1	Définition.....	99
4.4.2	Enjeux et grands principes.....	99
4.4.3	Objectifs de négociation du preneur.....	100
<b>4.5</b>	<b>Loyer de renouvellement du bail</b> .....	100
4.5.1	Définition.....	100
4.5.2	Enjeux et grands principes en cas de déplafonnement.....	101
4.5.3	Cas particulier du lissage de l'augmentation des loyers en cas de déplafonnement.....	102
<b>4.6</b>	<b>Résiliation anticipée du contrat de bail</b> .....	102
4.6.1	Définition.....	102
4.6.2	Enjeux et grands principes.....	103
4.6.3	Objectifs de négociation du preneur.....	103
<b>4.7</b>	<b>Droit de préemption du locataire en cas de vente des locaux loués</b> .....	104
4.7.1	Définition.....	104
4.7.2	Interprétations possibles.....	104
4.7.3	Enjeux et grands principes.....	106
4.7.4	Objectifs de négociation du preneur.....	106

**Chapitre 5 Accords complémentaires au bail commercial**  
**Accords et montages alternatifs**..... 109

<b>5.1</b>	<b>Traitement fiscal des avantages et diverses indemnités</b> .....	109
<b>5.2</b>	<b>Accords liés à la création de valeur</b> .....	111
5.2.1	Création de valeur.....	111
5.2.2	Cas du BEFA.....	112
5.2.3	Aménagement et encadrement du droit de préemption, en cas de vente des locaux loués.....	115

5.2.4	Droits à inscrire au bail ? .....	115
<b>5.3</b>	<b>Création de valeur : montages alternatifs au bail</b> .....	116
5.3.1	Montages dans le cadre de la mise en place d'une foncière .....	116
5.3.2	Normes IFRS 16 .....	116
5.3.3	Retour du crédit-bail ? .....	117

## **Chapitre 6**    **Clauses à l'international** .....

<b>6.1</b>	<b>Conseils préalables à une négociation à l'international</b> .....	119
<b>6.2</b>	<b>Amérique du Nord (États-Unis et Canada)</b> .....	121
<b>6.3</b>	<b>Amérique du Sud (Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique)</b> .....	127
<b>6.4</b>	<b>Europe (hors France)</b> .....	131
<b>6.5</b>	<b>Afrique du Nord (Algérie, Maroc)</b> .....	137
<b>6.6</b>	<b>Afrique du Sud</b> .....	141
<b>6.7</b>	<b>Afrique de l'Est (Égypte, Kenya)</b> .....	145
<b>6.8</b>	<b>Inde et Moyen-Orient (Iran, Arabie saoudite, Turquie)</b> .....	149
<b>6.9</b>	<b>Singapour</b> .....	153
<b>6.10</b>	<b>Asie (Corée du Sud, Chine, Japon)</b> .....	159
<b>6.11</b>	<b>Région pacifique (Australie et Nouvelle-Zélande)</b> .....	165

## **Chapitre 7**    **Points clés pour un bail créateur de valeur** .....

<b>7.1</b>	<b>Faire confiance aux professionnels</b> .....	171
<b>7.2</b>	<b>Anticiper</b> .....	172

<b>7.3 Évoluer vers un bail plus souple, mieux adapté aux besoins des entreprises</b> .....	172
Annexes.....	175
Références bibliographiques.....	197
Glossaire.....	199



## Guide pratique du bail commercial

Modifié par la loi Pinel de 2014 et la loi Macron de 2015, le statut des baux commerciaux en France a pour objectif d'assurer la protection du locataire dans son activité commerciale, avec notamment un plafonnement du loyer et un droit au renouvellement du bail ; il concerne notamment les locaux commerciaux, les locaux à usage de bureaux et les locaux dits « monovalents ».

À travers l'analyse du bail commercial, cet ouvrage permet de différencier les éléments négociables des clauses imposées par la loi. Structuré autour des étapes de la vie du bail (entrée, exécution et fin de bail), ce guide méthodologique :

- décrypte les enjeux juridiques, économiques et fonctionnels d'une prise à bail ;
- présente l'implication de chaque acteur dans la réflexion et la négociation ainsi que la structuration et la situation du marché immobilier ;
- détaille les clauses du bail, abordées essentiellement dans le contexte français, et les singularités des grandes zones géographiques internationales à prendre en compte pour les prises à bail ;
- apporte des points de repère essentiels à la négociation des baux et un éclairage sur les évolutions souhaitables en vue de s'adapter aux besoins des entreprises.

Le *Guide pratique du bail commercial* est l'ouvrage indispensable à tous les décideurs immobiliers de l'entreprise et leurs conseils afin d'optimiser les pratiques.



L'Association des Directeurs Immobiliers est l'organisation professionnelle française exclusivement tournée vers la défense, la promotion et l'accompagnement du métier de directeur immobilier. Forte de ses 400 membres, l'ADI regroupe les directeurs immobiliers des plus grandes entreprises françaises et représente plus de 350 millions de mètres carrés. À ce titre, elle est un interlocuteur national reconnu et incontournable.

ISBN 978-2-281-13246-5



9 782281 132465

EDITIONS

**LE MONITEUR**