

SOMMAIRE

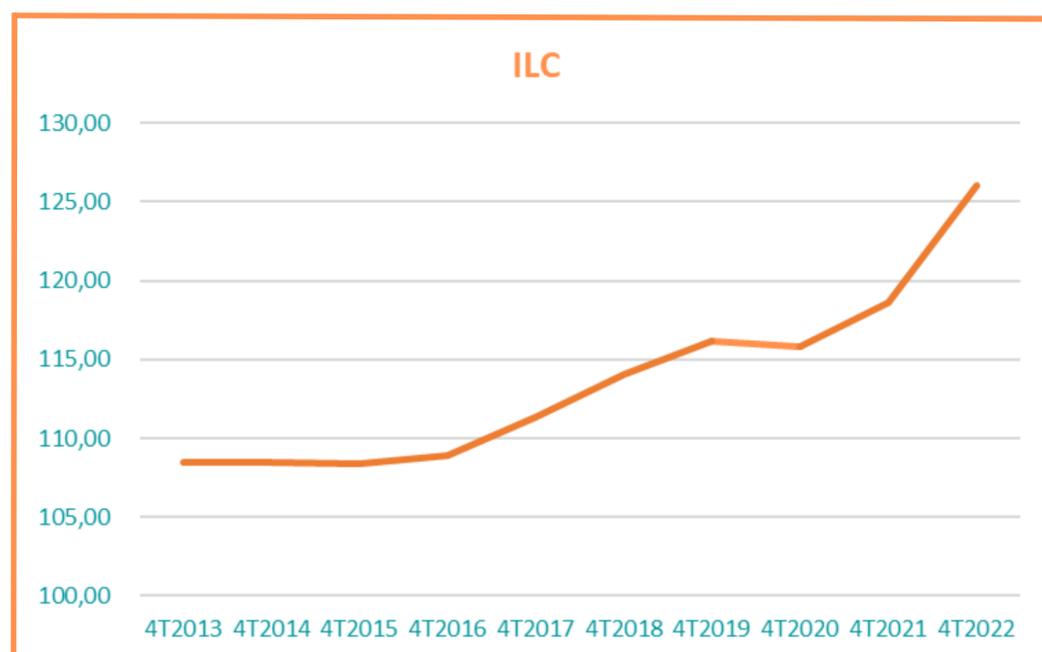
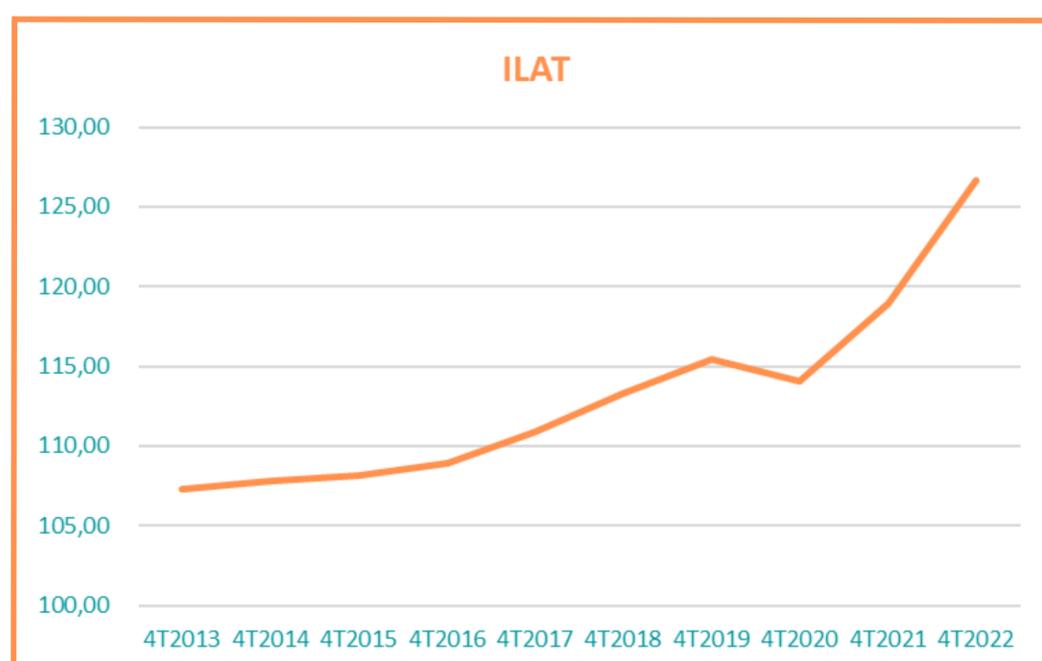
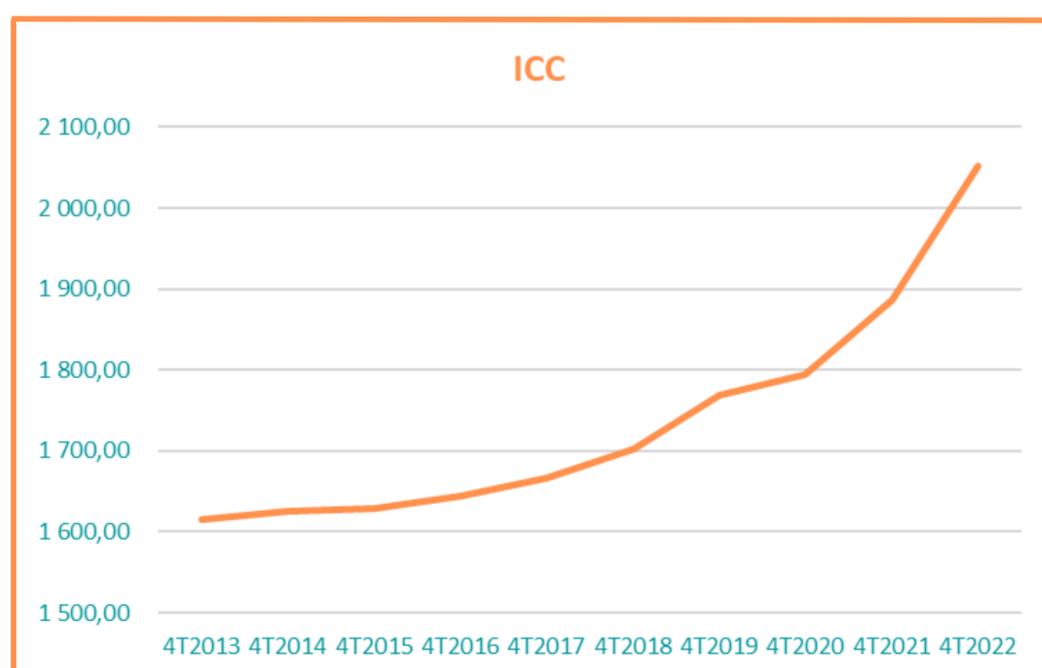
- 1 INTRODUCTION (p. 5)
- 2 RÉDUISEZ VOTRE LOYER (p. 8)
- 3 NÉGOCIEZ COMME UN PRO (p. 21)
- 4 VÉRIFIEZ VOS CHARGES (p. 38)
- 5 PLAFONNEZ VOTRE LOYER (p. 48)
- 6 SÉCURISEZ VOTRE RENOUVELLEMENT (p. 51)
- 7 GUIDE PAS À PAS (p. 58)
- 8 LEXIQUE (p. 62)
- 9 ANNEXES – MODÈLES TYPES (p. 66)

2 - Réduisez votre loyer

Du fait de l'application de cette clause, le montant de votre loyer est sans doute supérieur (>) aux prix du marché immobilier. Actuellement, ce phénomène s'aggrave avec l'inflation.

En pratique, l'augmentation des loyers pour les baux contenant une clause d'indexation annuelle représente ces 9 dernières années :

- 19 % si elle utilise l'indice des loyers commerciaux (ILC)
- 19 % si elle utilise l'indice des loyers des activités tertiaires (ILAT)
- 27% si elle utilise l'indice du coût de la construction (ICC)



Ces graphiques indiquent sur l'axe des ordonnées la valeur des indices, et sur l'axe des abscisses l'indice associé à chacune de ces valeurs. Ces données sont publiées trimestriellement par l'INSEE, et vous pouvez les trouver ici : <https://www.insee.fr/fr/accueil>

L'ICC est le pire indice d'indexation que puisse contenir votre bail. Comme vous pouvez le constater sur le 1er graphique ci-contre, l'augmentation de l'ICC s'aggrave considérablement. Et remarquez qu'il n'y a presque jamais eu de baisse durant ces 10 dernières années.

Si votre bail contient une clause d'indexation avec comme indice l'ICC, les probabilités que votre loyer soit en décalage avec la réalité du marché sont d'autant plus importantes. Les chances d'obtenir une baisse sont donc plus élevées puisque le loyer aura davantage augmenté.

Bien que l'ILC et l'ILAT évoluent moins fortement que l'ICC, ces indices connaissent eux aussi une ascension fulgurante.



À retenir

- 1 - Le loyer d'un bail renouvelé doit légalement correspondre à la VLM.
- 2 - La VLM est composée de 5 éléments listés par la loi. Dans la pratique, les prix couramment pratiqués dans le voisinage sont prépondérants dans les négociations, surtout si votre bailleur n'est pas un professionnel de l'immobilier.
- 3 - Pour estimer correctement la VLM, commencez par calculer la moyenne des prix couramment pratiqués dans le voisinage. Les autres éléments composant la VLM sont utilisés pour ajuster à la hausse ou à la baisse cette valeur pivot.

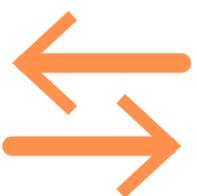
2. C) Adaptez votre stratégie selon la VLM

Connaître la valeur locative du marché vous permettra de déterminer quelle stratégie adopter. Si votre bailleur ne s'est pas encore manifesté, vous disposez de **2 options** :

- 1) Demander le renouvellement du bail en sollicitant un loyer à la baisse si celui-ci est supérieur (>) à la VLM.
- 2) Rester « silencieux » en laissant le bail courir en tacite prolongation, afin de ne pas « réveiller » le bailleur pour continuer de profiter de votre loyer avantageux s'il est inférieur (<) ou égal (=) à la VLM.

À l'inverse, si votre bailleur s'est déjà manifesté en vous signifiant un congé avec offre de renouvellement, vous saurez laquelle des **2 options** suivantes adopter :

- 1) Accepter le renouvellement ainsi que le montant du loyer proposé s'il est égal (=) ou inférieur (<) à la VLM.
- 2) Accepter le principe du renouvellement, mais refuser le montant du loyer proposé s'il est supérieur (>) à la VLM. À partir de là, vous pourrez entamer une négociation pour obtenir une réduction.

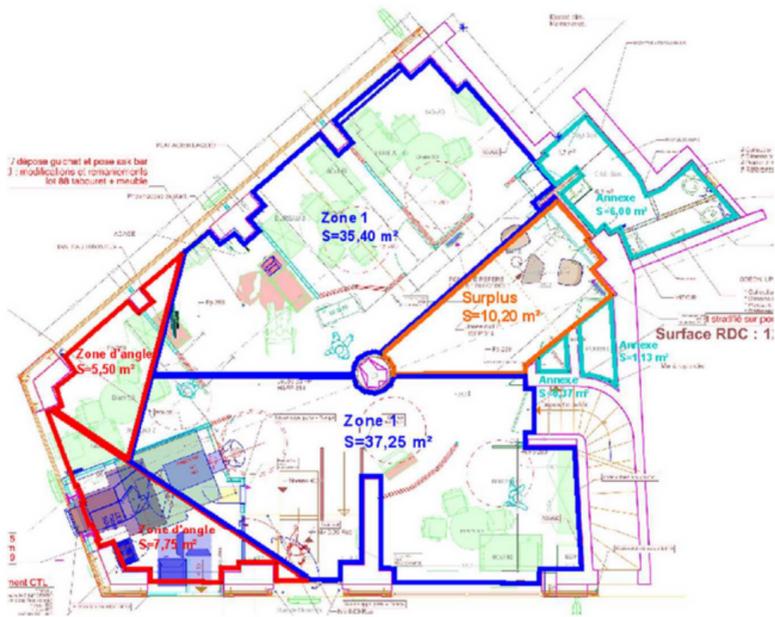


La VLM vous permettra de choisir dans quel sens orienter votre négociation. Il est également plus stratégique de votre part que vous soyez le premier à engager les négociations.

Autrement dit, si votre loyer est supérieur (>) à la valeur locative du marché, il y a de fortes chances pour que vous puissiez obtenir une réduction plus ou moins significative en engageant une négociation à l'occasion du renouvellement de votre bail.

3 - Négociez comme un pro

Plan de zonage du rez-de-chaussée



L'expert a divisé les locaux par zones afin d'y attribuer les bons indices. Il a délimité les différentes surfaces avec des couleurs distinctes. Les valeurs utilisées pour les « coefficients pondérés » sont celles des tableaux situés plus haut, plus exactement ceux des boutiques en centre-ville allant jusqu'à 600 m².

Il a ensuite reporté toutes les mesures dans ce tableau :

NIVEAUX	SS Zone 1	SS Zone 2	RDC Zone 1	RDC Zone 2	RDC Zone 3	1	2	3	TOTAL
SURFACE UTILE	50	20	80	60	40	100	0	0	350
COEFFICIENT PONDÉRÉ	0,4	0,1	1	0,8	0,4	1	0	0	
SURFACE PONDÉRÉE	20	2	80	48	16	100	0	0	266

Notez bien que la surface pondérée est ici de 266 m², soit une baisse de presque 84 m² par rapport à la surface utile qui est de 350 m². L'expert a justifié son choix d'appliquer un coefficient de 1 à l'étage car ils sont à usage de bureaux (au lieu de 0,4 à 0,5).

Cette surface pondérée doit par la suite être utilisée pour diviser le loyer que vous payez actuellement afin de connaître le prix au m² par surface pondérée.

Soit, ici : $60\ 000 / 266 = 225 \text{ €/m}^2/\text{p}$.

L'expert immobilier a estimé la VLM à un prix au m² de 250 €, soit 74 000 € HC HT. Le prix au m² estimé (et donc le loyer) est inférieur (<) à celui payé actuellement par le preneur.

VLM : 250€/m²/p
VLM : 74 000 €



loyer actuel : 225 €/m²/p
loyer actuel : 60 000 €

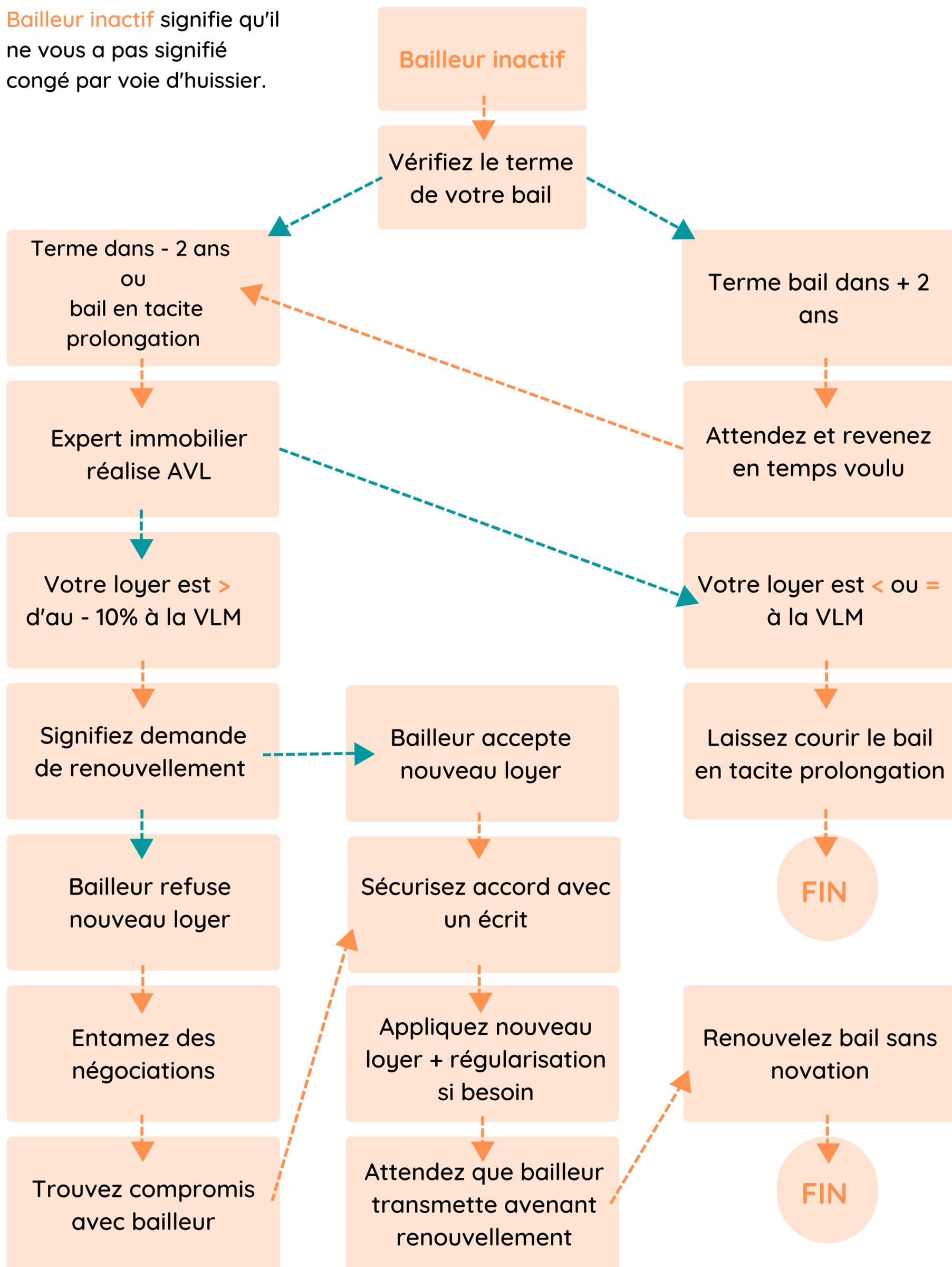
Dans ce cas, il serait plus avantageux d'opter pour une des **3 possibilités** suivantes :

- 1) Laisser courir le bail en tacite prolongation si le bailleur est inactif.
- 2) Renouveler le bail au même montant si le bailleur s'est rapproché du preneur et n'a pas demandé une augmentation, ou alors une augmentation inférieure (<) à la VLM.

7 - Guide pas à pas

Ce guide synthétise sous forme de schémas tout ce qui a été développé précédemment. Il sert à illustrer la marche à suivre dans votre négociation. Dans un souci de simplicité, "AVL" recouvre aussi l'hypothèse d'un rapport d'expertise.

Bailleur inactif signifie qu'il ne vous a pas signifié congé par voie d'huissier.



8. C) Modèle pour demander à un huissier de justice de signifier une demande de renouvellement à votre bailleur

OBJET : NOUVEAU DOSSIER – SIGNIFICATION DEMANDE DE RENOUVELLEMENT

Bonjour Maître,

Je prends contact auprès de votre étude, afin de vous demander de signifier une demande de renouvellement de mon bail commercial à effet du **XXX** moyennant un loyer annuel de **XXX € HT (EN TOUTES LETTRES EUROS HORS CHARGES HORS TAXES)**.

Je suis locataire dans un immeuble situé au **XXX – XXX (XXX)**.

La demande de renouvellement devra être signifiée au bailleur, à savoir **XXX**, domiciliée au **XXX**.

Je vous remercie de me faire parvenir votre projet avant signification. Je vous remercie également de bien vouloir signifier l'acte avant le **XXX (date de prise d'effet du renouvellement)**.

Une fois l'acte signifié, je vous remercie de m'envoyer la version scannée par mail.

Je me tiens à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Bien cordialement.

*Pièce jointe : bail en date du **XX/XX/XXXX***