

## À LA UNE

# Immobilier commercial, un marché qui récompense mal la fidélité et favorise la relation tendue



© <https://tourisme-marseille.com>

**D'une manière générale, sur les différents marchés, la fidélité commerciale fait que le client soit récompensé** (avantages financiers ou autres).

Il existe pourtant un contrat dans lequel aujourd'hui les choses fonctionnent totalement autrement.

En effet, **le locataire d'un local commercial ne bénéficie que très rarement d'une telle mécanique** pourtant assez logique dans la plupart des relations commerciales. Au contraire, il est très fréquent dans ce marché que le nouvel entrant, par exemple dans un centre commercial, bénéficie de conditions économiques sensiblement plus favorables que l'exploitant présent sur le site depuis de nombreuses années.

Effectivement, le fonds de commerce du bailleur, ses flux financiers, sont assurés par les commerçants en place, qui paient leurs loyers mais **le bailleur est disposé à faire beaucoup plus d'efforts pour le**

**nouvel arrivant** qu'il faut convaincre et qui est en position bien meilleure pour négocier ! Et c'est à ce moment-là qu'il faut le faire et âprement puisqu'après, c'est terminé.

**Une fois, le contrat engagé, l'indexation du loyer, les clauses très restrictives du bail dit « investisseur » ne permettent plus au locataire de demander quoi que ce soit**, et quasiment quoi qu'il se passe après. Baisse de flux, difficulté d'accès au local du fait de travaux du bailleur... il faut supporter, y compris l'insupportable, et payer son loyer.

Même la justice s'en mêle lorsqu'elle considère, par décision de la Cour de cassation, que les loyers seraient dus y compris lors des fermetures administratives pendant la Covid. La pilule est difficile à faire passer !

**La seule protection du preneur est celle du droit au renouvellement.** A défaut de l'existence de celui-ci,

les bailleurs rêvent d'une possibilité de se séparer de leur locataire commerçant pour en installer un nouveau qui paiera un loyer plus élevé (sous couvert parfois d'amélioration du merchandising). Ils oublient bien entendu que leur locataire actuel leur assure un flux financier depuis de très nombreuses années mais également que le compte d'exploitation du locataire actuel dans son activité ne lui permet pas de supporter des coûts locatifs plus importants. Ce qui était suffisant hier, ne l'est plus aujourd'hui, compte tenu de l'appât du gain et des volontés d'accroissement sans fin de la valeur patrimoniale.

Que se passe-t-il au moment du renouvellement du bail ? Malgré l'indexation annuelle du loyer et les contraintes pesant sur le secteur du commerce, **de nombreux propriétaires continuent de se fixer des objectifs conséquents d'augmentation des loyers lors du renouvellement.** Peu importe le fameux taux d'effort supportable par l'exploitant, il faut accroître la valeur de l'actif, coûte que coûte.

**Voici quelques dizaines d'années, le loyer dit à double composante, récompensait et protégeait les deux parties.** Un loyer fixe, dit minimum garanti, qui permettait au bailleur de s'assurer un revenu minimum, complété par un loyer variable qui permettait au propriétaire de bénéficier du succès commercial du commerçant locataire.

**La situation d'aujourd'hui est toute autre,** en général puisqu'il existe évidemment des commerçants dont les pouvoirs de négociation permettent d'acter de meilleurs accords.

**Pour la grande majorité, les loyers minimums garantis sont si élevés que la possibilité même d'un loyer variable en fonction du succès de l'activité ne joue plus du tout.** Que se passe-t-il ? Pour le locataire, l'important taux d'effort ne lui permet pas de supporter une augmentation du loyer supplémentaire sous peine de défaillance du magasin. Pour les bailleurs, si le locataire ne peut plus payer un loyer aussi élevé ou supporter l'augmentation de celui-ci, **c'est forcément dû au fait que son concept n'est plus « dans le coup », qu'il n'est plus assez efficient, ou qu'il n'a pas assez investi !** Ce n'est évidemment pas à cause d'une grille locative trop élevée et inadaptée !

Donc, quelle est la solution ? Pour le bailleur, changer de locataire pour un nouveau qui paiera plus cher, quitte à faire de gros efforts pour l'accompagner (franchise, travaux) dès le moment où le loyer facial est plus élevé puisque c'est sur ce dernier que s'appuiera la valorisation patrimoniale. **Pour le locataire, il pourra durant le bail, profiter des**

**échéances triennales pour le dénoncer et mettre sous pression le bailleur.**

**En fait, le locataire se met en quasi-position de nouvel entrant pour améliorer sa situation de négociation** et obtenir ce qu'il n'a que peu de chance d'obtenir par sa fidélité. En fin de bail, la situation est différente puisque si le bailleur souhaite se séparer de son locataire, il devra lui verser une indemnité d'éviction. C'est bien le point qui ennuie les bailleurs sur le marché français. Mais, de fait, c'est la seule prime à la fidélité dont bénéficient les locataires.

**Sinon, à tous moments, la fidélité leur coûte très cher.**

En fait, pour améliorer leur situation locative, de nombreux commerçants ont souvent intérêt à transférer leur activité. Cela offre deux avantages : il est beaucoup plus aisé d'aménager un magasin vide que de rénover un magasin exploité, d'une part, et, d'autre part, la position de nouvel entrant dans un local accorde une situation de négociation plus favorable. Mais, le centre commercial est un cas particulier puisque tout est maîtrisé par le même propriétaire. Ce qui rend la logique du transfert beaucoup moins probable puisque le bailleur est dans une situation de monopole de fait.

Dans l'absolu, selon les règles du marché immobilier, de la protection des actions des foncières, des investisseurs, il faudrait que le montant des loyers augmente tout le temps. Et c'est de fait, ce qui se passe le plus souvent. L'indexation est toujours à la hausse. Donc, un acteur exploitant en place subit cette logique pendant des années sauf à s'obliger à une gestion plus dynamique et agressive en profitant des échéances triennales pour agir. **Sur ce marché, la passivité fidèle ne paie pas, elle coûte même cher.**

**Est-ce logique ?** Cette fidélité du client, le locataire, devrait en être récompensé comme dans toute relation commerciale. **Quelle forme pourrait prendre cette prime à la fidélité ? Beau sujet de réflexion de marché !** Mais, aucune solution ne pourra être trouvée tant que la croissance infinie des loyers au-delà de la rémunération normale d'un investissement ne sera pas remise en cause et que l'ambition d'accroissement de la valeur d'actifs sera l'objectif privilégié aux dépens de tout autre paramètre.

A un moment où chacun parle de partie prenante, d'actions à impact sociétal positif, il est probable que le fonctionnement actuel du marché pourrait mériter quelques réflexions et remises en cause pour mettre en phase annonces et actes. ■