

Le casse-tête de la loi Pinel sur les baux commerciaux

Drôle « d'anniversaire » ! Deux ans après sa promulgation, en juin 2014, pour aménager le régime des baux commerciaux, la loi Pinel est loin d'avoir résolu les antagonismes entre bailleurs et locataires. Là où le dialogue avait échoué, la voie législative n'a fait que complexifier les débats...

Il s'étaient plus de 200 participants à s'intéresser à cette question « Réforme des baux commerciaux : à qui profite la loi Pinel ? », lors du colloque organisé par la fédération Procos et l'Alliance du commerce, le 19 mai dernier, à Paris. Et ils n'étaient pas trop d'une dizaine d'experts sur la tribune - avocats, enseignants, bailleurs - à tenter de décrypter les difficultés d'application de ladite loi. C'est en effet surtout du flou et des antagonismes qui ressortent de la loi relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises, dite « loi Pinel », promulguée le 18 juin 2014. Et dont les objectifs étaient pourtant, après son décret d'application du 3 novembre suivant, d'équilibrer les relations entre bailleurs et locataires, de maîtriser la hausse des loyers, d'encadrer les règles de refacturation. Toutes choses que la filière bailleurs-locataires, n'ayant pas réussi à harmoniser par le dialogue, s'était résolue à faire orchestrer par le législateur.

Un besoin réel de rénovation du parc

Deux ans plus tard, « nous partageons au moins une chose, notre sentiment commun d'insat-

isfaction », lance Claire Marteau, présidente du Club des professionnels de l'immobilier commercial. « Et nous constatons un effet indéniable, ajoute Guillaume Lapp, directeur général des centres commerciaux France de Klépierre. *Le ralentissement des affaires avec les discussions sans fin sur les baux, qui se traitaient auparavant en contrat entre deux parties, sans toutes ces contraintes !* » Bref, la loi n'a rien arrangé ni résolu. Au contraire ! Spécialement, au chapitre des charges refacturables, sur la ligne de répartition des dépenses dites « d'embellissement des centres commerciaux ». « Les enseignes sont confrontées à des appels de charges non prévus et financièrement insupportables », regrette la fédération Procos. D'autant



« L'équation est insoluble entre surfaces commerciales en progression de 3,5 % par an et loyers de 4,5 %, quand nos rendements au mètre carré diminuent de 1 % chaque année. »

Pascal Madry, directeur de Procos

Les mesures en cause

1 ■ **Tout contrat de location** doit comporter un inventaire précis et limitatif des catégories de charges, impôts, taxes et redevance, précisant la répartition entre bailleurs et locataires.

2 ■ En particulier, **la facturation des charges** devrait inclure un échange de documents précis et non contestables (états des lieux, définition des charges, fiscalité, imposition...).

3 ■ **Le lissage des augmentations de loyers.** Celles-ci ne peuvent conduire à des augmentations supérieures à 10 % du loyer acquitté au cours de l'année précédente.

que, « bailleurs, vous bénéficiez de la propriété commerciale, ce qui, en contrepartie, implique d'en assumer les frais », argumente Claire Marteau. La nécessité des travaux est pourtant réelle. « Le parc français compte quelque 1 100 centres commerciaux, la moitié a plus de 30 ans. La rénovation de ce parc est donc un besoin absolu, soutient Pascal Madry, directeur de Procos. D'autant que, si ce millier de centres représente 4 % des boutiques du territoire, il pèse pour le quart du commerce de détail en France. » Théoriquement, ne peuvent être imputées aux locataires les dépenses relatives aux « grosses réparations » remédiant à la vétusté, ou mettant le bien loué en

conformité avec la réglementation. Et ce serait déjà un progrès si le bailleur communiquait à ses locataires un état et un budget prévisionnel, en amont des travaux envisagés...

« Une histoire d'amour déçue »

La transparence réclamée par tous débouche hélas sur des « usines à gaz » contractuelles. « Et la complexification ne vient pas de chez nous, peste Dominique Benoit, directeur franchise et immobilier chez Monoprix. Quand, par exemple, un propriétaire nous sert une annexe de 17 pages au bail. » « Le législateur a posé des règles, puis démultiplié les exceptions, déplore Jehan-Denis Barbier,

avocat du cabinet Barbier Associés. Partant d'un texte qui devait limiter les charges et augmentations de loyer en faveur des locataires, il est allé prendre l'avis des propriétaires et investisseurs pour y introduire exceptions et concessions. Cette loi est bâtarde. » Ce qui est certain, c'est que les acteurs n'ont guère envie de retourner devant le législateur. Sylvia Pinel, alors ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, aura laissé son nom au projet de loi, porteur d'espoirs, qu'elle présentait en juin 2013 en Conseil des ministres. Mais, c'est finalement « une histoire d'amour déçue », relève Gilles Hittinger-Roux, avocat du cabinet HB & Associés.

Faute de volonté des bailleurs d'appliquer cette loi, c'est à nous, aujourd'hui, de fabriquer un texte. » Mais la filière doit aussi faire son autocritique. « L'immobilier commercial est le plus opaque et le plus immature des marchés de l'immobilier, se plaignait un des experts. L'incapacité des organisations représentatives des bailleurs et des commerçants à discuter renvoie une image peu glorieuse de la profession. » Aussi, « il serait dramatique de pas trouver des solutions, haranguait Christian Pimont, président de l'Alliance du commerce. J'en appelle à l'esprit d'ouverture, à la liberté d'entreprendre de tous pour surmonter les difficultés. » ■■

DANIEL BICARD

Que définit-on par « travaux d'embellissement » ? Et surtout dans quelles mesures les bailleurs peuvent-ils les imputer aux locataires ? Une des nombreuses questions encore en suspens.

Les contestations

1 ■ **La mise à la charge** des locataires de « travaux d'embellissement » des bailleurs.

L'absence d'anticipation, de justificatifs et de transparence dans les dépenses relatives à ces réparations ou rénovations.

2 ■ **Les appels de charges**, impôts, frais exceptionnels, etc., non prévus.

La complexification des documents annexes entraînant une nette prolongation des négociations de baux.

3 ■ **Des interprétations** encore très floues de ce « plafonnement du déplafonnement ».

Le dévoiement du LMG (loyer minimum garanti) assorti d'un loyer variable calculé en proportion du chiffre d'affaires réalisé.

Sources : collection guides pratiques de Procos et LSA

