



# Best Of #2 - Office Hacks spécial négociation

Conseils et études sur le monde de l'immobilier  
d'entreprise tertiaire sur des thématiques RH, juridiques,  
financières, organisationnelles, etc.

Janvier 2022



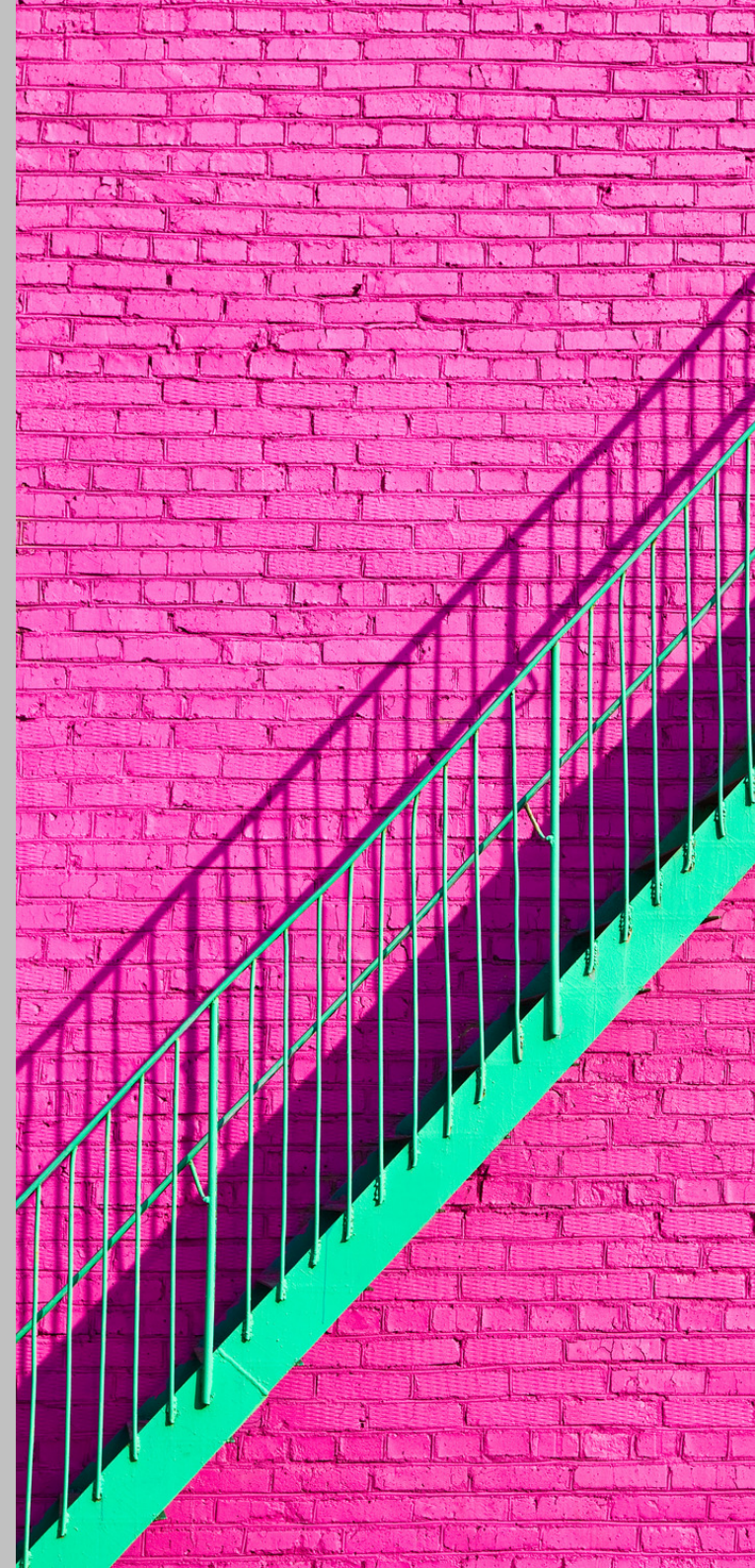
# Sommaire

Les bureaux vides ça coute cher

Bien négocier ce n'est pas que baisser le loyer

Loyer économique & économies de loyer

Bail commercial : monopole de loi et domaine du contrat





# Les bureaux vides : ça coûte cher

Avec la crise sanitaire, les entreprises ont vu leurs bureaux se désertier - seulement 1 français actif sur 5 se rendait au bureau tous les jours pendant le premier confinement - et, pour beaucoup d'entre elles l'heure du bilan n'est pas encore arrivée.

Alors le poids des bureaux vides (COVID ou non) pèse en bas de page, que faire ?

La première démarche est d'engager la discussion « de bonne foi » avec son propriétaire pour éventuellement trouver un arrangement amiable :

- Etalement / décalage du paiement des loyers ;
- Négociation d'un réengagement en contrepartie d'un accompagnement financier (franchise et / ou réduction de loyer).

Ensuite le Locataire peut engager d'autres actions :

1) Sans résiliation du bail :

- Sous-location partielle des locaux ;
- Réduction partielle de la surface occupée.

2) Avec résiliation du bail (et donc impliquant un déménagement) :

- Paiement d'une indemnité de résiliation anticipée ;
- Recherche d'un successeur.

**En plus de toutes ces méthodes, les utilisateurs ont aussi comme avantage un marché qui se recentre sur leurs besoins et donc, des propriétaires, plus à l'écoute de leurs locataires.**

# Bien négocier ce n'est pas que baisser le loyer

Durant la négociation de son bail, le prix est un élément essentiel mais il est nécessaire de considérer les autres clauses qui encadrent chacune des situations que les parties peuvent rencontrer durant la vie du bail.

Ces situations et leurs finalités se traduisent très souvent en termes monétaires.

Un exemple : la clause de restitution des locaux.

Elle définit comment le locataire est tenu de rendre les locaux à son bailleur à la fin du bail, et ce selon deux aspects :

- L'état de restitution : en l'état (on ne fait rien) à état neuf (on refait tout) ;
- Les conditions de restitution : en l'état (on n'enlève rien) à entièrement purgé (on enlève tout).

Selon ce qui a été négocié au moment de la signature, le budget peut passer de quasi-zéro à un ratio global de 250 €/m<sup>2</sup> de surface locative.

**Sur un plateau de 1 000 m<sup>2</sup>, il s'agit d'un budget de 250 K€. Budget qui représente 6 mois de loyer sur ce même plateau de 1 000 m<sup>2</sup> à la Défense !**

**Face à un tel risque, il est indispensable pour les locataires d'être bien accompagnés dans leurs négociations immobilières.**



# Loyer économique et économies de loyer

L'immobilier de bureau aime complexifier les choses. La preuve en est dans l'un des éléments fondamentaux du contrat : le prix.

En effet, il est coutume de parler de loyer économique et de le décrire comme le loyer « réellement payé » par les locataires, mais de quoi parle-t-on exactement ? Comment le calculer ?

## THEORIE :

Le loyer économique correspond au loyer de signature retraité des mesures d'accompagnement sur la période ferme d'engagement.

Les mesures d'accompagnement correspondent aux avantages commerciaux négociés dans la transaction. Elles prennent deux grandes formes : la franchise (=gratuité) de loyer et la participation financière du bailleur dans les travaux d'aménagement du preneur.

## PRATIQUE : exemple réaliste sur la Défense

- Loyer de signature = 500 €/m<sup>2</sup>/an
- Durée ferme = 6 ans
- Surface = 1 000 m<sup>2</sup>
- Franchise = 24 mois

**Loyer économique = 330 €/m<sup>2</sup>/an**

**Dans cet exemple réaliste, le loyer économique est de 330 €/m<sup>2</sup>/an, soit 33% inférieur au loyer de signature !**

# Bail commercial : domaines de la loi vs. contrat

Le bail commercial est aujourd'hui un support contractuel de référence entre un Preneur & un Bailleur pour définir une exploitation de bureaux.

Bien que certains Bailleurs tiennent des discours rigides sur le fait que certaines clauses soient figées par la loi, qu'en est-il vraiment ? quelle est la véritable part de ce qui est négociable ?

Seuls certains articles (Art. L145-15, 16) viennent régir les aspects dits d'Ordre Public, autrement dit non négociables – qui sont d'ailleurs là pour protéger les locataires.

De fait, le domaine du contrat est vaste, et comprend – entre autres – :

- Fixation du loyer et accompagnements commerciaux ;
- Répartition des charges et travaux ;
- Durée ferme du bail ;
- Sous-location ;
- Réparations en fin de bail ;
- Prise en charge de la vétusté,
- Mise en conformité des locaux.

Pour toutes ces clauses ouvertes à négociation, il y a le droit commun, le principe des baux commerciaux et la pratique de marché.

**Par exemple, la sous-location est de droit commun autorisée (Art. 1717 Code Civil) mais est, dans les baux commerciaux interdite, par principe (Art. L. 145-31) pour finalement dans la pratique être autorisée généralement à hauteur de 50% des surfaces louées pour des sociétés filles ou contrôlées par le locataire principal.**

**Au regard de l'importance des éléments négociables dans un bail commercial, il est nécessaire pour les preneurs d'être accompagnés dans toute négociation immobilière.**





**Office Hack**

**Conseil & Transaction en Immobilier de Bureau pour les utilisateurs**

**contact : [gb@officehack.fr](mailto:gb@officehack.fr) // 06.12.27.06.33**

