

LE BAIL COMMERCIAL
ANGLAIS: QUELQUES POINTS
ESSENTIELS À CONSIDÉRER

Immobilier commercial



Typiquement, les baux commerciaux en Angleterre sont de court terme, d'une durée de 5 ou 10 ans, avec un loyer de marché et des ajustements du loyer périodiques en fonction de l'inflation ou d'autres facteurs. Contrairement à la France, les régimes de durée sont plus souples.

Cependant, quelque soit la durée du bail ou le loyer, l'étendue des locaux loués, les droits ou éventuelles servitudes, voici 5 clauses essentielles à prendre en considération:

- **Break Clause (la faculté de résiliation)**

Les parties peuvent convenir d'une date de résiliation avant la fin du terme contractuel du bail. Cette clause peut être réciproque, mais la plupart du temps elle est stipulée uniquement au bénéfice du preneur, et est soumise à la réalisation de certaines conditions, comme le paiement du loyer et la restitution des locaux loués à la date de résiliation ; un preneur serait bien avisé de pas accepter d'autres conditions que celles-ci. Les clauses de résiliation sont notoirement des sujets sensibles et doivent être négociées avec beaucoup de précaution.

- **Security of Tenure (droit au renouvellement)**

Sauf si le droit au renouvellement contenu dans *Landlord and Tenant Act 1954* est exclu (ce qui est assez courant et communément appelé un bail « *outside the Act* ») ou si le bailleur exerce son droit de repentir (sous certaines conditions), un preneur à bail commercial a le droit de se maintenir dans les locaux loués à l'expiration du terme de son bail et se voir offrir un droit au renouvellement de son bail dans les mêmes conditions que celles stipulées auparavant (à l'exception des conditions financières, comme le loyer), pour une durée similaire. La majorité des propriétaires de biens immobiliers vont vouloir exclure le droit au renouvellement du preneur, mais c'est négociable. Comme alternative à l'exclusion du droit au renouvellement, peut être négociée entre les parties une option de renouvellement contractuelle qui permet d'offrir la sécurité d'un bail à long terme avec la flexibilité d'un bail à court terme.

- **Repair (réparation)**

Un preneur est en principe responsable de l'entretien et le cas échéant des réparations en vue de maintenir le local commercial en bon état. Les obligations d'entretien peuvent varier considérablement en fonction de la rédaction et la négociation de la clause y afférente. Si le bien immobilier objet du bail n'est pas en bon état, il appartient au preneur de le remettre dans l'état requis par le bail – même si cela implique une amélioration de l'état du bien par rapport à l'état initial au début du bail. En Angleterre, une référence à l'état des lieux dans le bail n'est pas automatique et toutes les limitations quant à l'obligation d'entretien et de réparation doivent être préalablement négociées puis et déterminées dans un *schedule of condition* (état des lieux).

- **Rent review (révision du loyer)**

Un bail contiendra la plupart du temps des mécanismes pour augmenter le loyer, en fonction de l'inflation ou du loyer du marché ; toutefois, la méthode la plus courante est une augmentation en fonction du loyer du marché. De manière générale, la révision du loyer au regard d'un loyer de marché est établie sur la base d'un loyer qui serait payé dans le cadre d'un bail qui porterait hypothétiquement sur les locaux loués. Établir les termes de bail « hypothétique » nécessite donc un audit réalisé avec précaution et éventuellement une négociation entre les parties, pour s'assurer à la fois de l'équilibre contractuel et économique du bail et que ses termes reflètent les conditions de marché.

- **Assignment (cession du droit au bail) et Underletting (sous-location)**

La plupart des baux commerciaux permettent au preneur de céder son droit au bail à un tiers et sous-louer tout ou partie des locaux loués, sous réserve de certaines conditions à remplir et du consentement du bailleur, qui ne pourra refuser pour que des motifs légitimes et sérieux.

Si un bail ne contient pas de telles clauses (ou de faculté de résiliation), le preneur ne pourra pas céder ou sous louer les lieux, sauf avec le consentement du bailleur qui pourra en revanche refuser de donner son accord à la cession ou sous-location envisagée, de façon discrétionnaire et sans motif. Il est donc important que le bail contienne cette flexibilité et que les motifs que le bailleur peut utiliser pour refuser de donner son accord ne soient pas trop onéreuses (par exemple : cautionnement d'un dirigeant pour le bail, dépôt de garantie élevé, etc...). Une interdiction totale de sous-location et/ou cession du droit au bail seraient extrêmement peu attrayantes pour un futur preneur ou acheteur du fonds de commerce du preneur.

Lors de la négociation des termes d'un nouveau bail, il est essentiel que le bailleur et le preneur soient bien conseillés par un surveyor (expert immobilier).

Un surveyor agissant pour le compte du bailleur n'est tenu à aucune obligation légale d'offrir des conditions conformes aux pratiques de marché qui seraient équilibrées et équitables – il est donc recommandé au preneur de mandater son propre surveyor.

Les points de négociation ci-dessus ne sont ni définitifs ni exhaustifs. Les discussions entre le bailleur et le preneur dépendront de la nature et du type du bien immobilier, de la durée du bail, des besoins spécifiques du preneur au regard notamment l'activité qu'il souhaite exercer dans les locaux loués, ainsi que des positions respectives des parties lors de la négociation.

Un solicitor (avocat) intégrera ensuite les termes convenus et les négociera au

nom de son client. Il est essentiel de ne pas considérer et négocier chaque clause de manière isolée, mais de réfléchir aux objectifs poursuivis par les parties de manière globale ainsi qu'à l'impact et à l'interrelation de l'ensemble des clauses entre elles et ce afin d'aboutir à un équilibre contractuel et économique satisfaisant pour les deux parties.

Si vous avez besoin de conseils dans le cadre d'un bail commercial, en Angleterre ou Pays de Galles, n'hésitez pas à nous contacter : nous avons une équipe expérimentée et pragmatique qui travaille très régulièrement tant avec des propriétaires bailleurs (investisseurs, institutionnels, fonds d'investissement, etc.) que des preneurs et exploitants (restaurateurs, artisans, marque de luxe ou entreprise de bureaux, etc).



Pierre Dutton
PARTNER



View profile



pierre.dutton@clarkslegal.com



+44 (0)118 960 4656



For more information on how we can help you business: www.clarksegal.com

Email: cotact@clarkslegal.com Reading: +44 (0)118 958 5321 London: +44 (0)20 7539 8000

Disclaimer: The content in this guide is for general information only. Please don't rely on it as legal or other professional advice.