

# Proposer un loyer adapté au (re)démarrage d'une activité

Publication : 13 mars 2018

## Gérer l'équipement

*Prendre en charge la gestion immobilière*



## L'essentiel

Pratiquer une politique de loyer qui réponde aux exigences économiques du bailleur et du locataire.

## Les enjeux

Déterminer un loyer "juste" pour pérenniser l'offre commerciale

## Les objectifs et les stratégies de l'action

Proposer un loyer adapté à l'activité et à la commercialité du site

Permettre au porteur de projet de développer son activité dans les meilleures conditions et potentiellement lui permettre de créer des emplois

Pour le bailleur, garantir ses recettes locatives sur le long terme (notamment éviter les impayés)

## Les actions préalables

Définir la programmation et les conditions futures d'implantation

Déterminer le chiffre d'affaires potentiel de l'activité à transférer (ou à implanter) à travers une étude de marché et l'élaboration d'un business plan

Bâtir une politique économique cohérente pour l'ensemble du pôle commercial, en fonction du potentiel du site et du marché locatif local

Calculer le loyer d'exploitation en fonction du ratio loyer/chiffre d'affaires admissible pour l'activité envisagée (*généralement compris entre 5 et 10% pour une activité de proximité*)

Pour le bailleur, prendre en compte le loyer d'équilibre de l'opération

## Le descriptif de l'action

Analyse du projet :

- adéquation de l'activité au site et à la programmation initiale prévue, ainsi qu'à la stratégie de développement commercial de la

collectivité

- investissements nécessaires au (re)démarrage de l'activité (matériel, stock de marchandises) et charges inhérentes à l'exploitation du fonds (masse salariale, impôts, emprunts, dépôts de garantie, etc.)

*Dans le cas d'une commercialisation :*

- Création d'une entreprise : prévisionnel, partenaires et structures d'accompagnement, apports financiers (fonds propres, prêts bancaires, subventions, bourses, etc.), investissements futurs liés à l'aménagement, etc.
- Entreprise existante : bilans certifiés et prévisionnels, investissements futurs liés à l'aménagement, etc.

*Dans le cas d'un transfert d'activité :*

- Bilans des trois dernières années
- Indemnités de transfert et de déménagement
- Evaluation du loyer antérieur payé par l'exploitant au regard de la valeur locative de marché et du taux d'effort
- Travaux spécifiques liés à l'activité pris en charge par le bailleur

L'analyse de l'ensemble de ces facteurs permettra de déterminer une première proposition de loyer servant de base à la négociation.

Plusieurs leviers de négociation peuvent être mobilisés :

- Franchise de loyer : exonération de loyer (hors taxes et charges afférentes au local) pendant une certaine durée (exemple : le temps d'aménager le local).
- Progressivité du loyer : 1 à 3 ans pour atteindre le "loyer de référence" (HT HC) (exemple : réduction de 30% la première année, 20% la deuxième année et 10% la troisième année).
- Indexation du loyer sur le chiffre d'affaires : loyer de base + pourcentage du chiffre d'affaires lorsque le seuil fixé lors des négociations est dépassé.
- Loyer "attractif" par rapport à la valeur locative de marché pour attirer des activités différenciantes.
- Possibilité de sous-location pour une activité complémentaire à l'activité principale (exemple : audioprothésiste pour une pharmacie, retrait colis au sein d'une moyenne surface alimentaire, etc.).

## **Les acteurs**

Bailleurs, Structures d'accompagnement, Porteur de projet, Bureaux d'études

## **Coût et financement de l'action**

Action anticipée dans le bilan prévisionnel de l'opération

## **Le calendrier de l'action**

Préalable à l'installation du porteur de projet

Jusqu'à 3 ans, le temps jugé nécessaire pour stabiliser une activité

## **Résultats et évaluation de l'action**

Peu de turn-over et un faible taux d'impayés pour le bailleur

Une stabilité économique pour les locataires

## **En savoir plus**

[Fiche action "L'approche locative"](#)

[Fiche action "Préparer la négociation foncière"](#)

[Fiche action "Analyser la candidature d'un porteur de projet"](#)

## **Mots-clefs**

Loyer, Progressivité, Indexation, Franchise