



WORLD TRADE CENTRE®
WINNIPEG

Serving all of Manitoba
Au service de tous les Manitobains

QUESTIONS À POSER AVANT DE SIGNER UN BAIL

GUIDE

Mis à jour: Juillet 2021

Pour bien combler vos besoins opérationnels, vous devez tenir compte d'une vaste gamme d'éléments lorsque vous négociez un bail commercial.

QUELLE SERA LA DURÉE DU BAIL ?

En général, les baux commerciaux s'échelonnent sur une période de trois à dix ans, et la durée est habituellement négociable avec le locateur. Il est tout aussi important d'établir le début que la fin du bail. À moins que l'espace que vous avez convenu d'occuper soit déjà vacant et réaménagé pour répondre à vos besoins, divers problèmes peuvent surgir à la dernière minute. Par exemple, un ancien locataire refuse de quitter les lieux, la construction n'est pas terminée au moment prévu, des mésententes surviennent à savoir si vous pouvez accéder à l'avance aux lieux pour installer des accessoires fixes et apporter vos propres améliorations à l'endroit.

Votre bail devrait clairement indiquer ce qu'il adviendra si l'espace n'est pas prêt pour le déménagement à la date prévue et mentionner les ajustements au montant du loyer qui seraient alors apportés par le locateur. Méfiez-vous des clauses qui permettent au locateur de vous fournir un espace « de rechange » si le nouvel emplacement n'est pas prêt à temps. Cette entente pourrait tout simplement contribuer à accroître vos coûts et les désagréments du déménagement. Si vous soupçonnez que votre nouvel espace ne sera pas prêt à temps, accordez-vous une certaine marge de manœuvre pour quitter vos locaux antérieurs. Autrement, vous pourriez risquer de vous retrouver à traiter des affaires dans un fourgon de déménagement pendant que les avocats s'emploient à déchiffrer les clauses en petits caractères.

Veillez prendre note de ce qui suit : Si vous êtes à la recherche de financement, votre banque pourrait hésiter à vous accorder un prêt à l'entreprise avec des modalités de remboursement qui s'échelonnent au-delà de la fin du bail.

COMBIEN COÛTE LE LOYER ?

À l'encontre des autres dépenses d'entreprise, le loyer constitue une portion passablement fixe de vos coûts indirects et pourrait vous induire en erreur. Les loyers commerciaux sont généralement mesurés en fonction du coût annuel de l'espace au pied carré, mais il existe au moins cinq manières de calculer le loyer, chacune d'entre elles utilisant la superficie en pieds carrés comme outil de comparaison :

- > **Bail tous frais compris** – Ce type de bail, qui constituait autrefois la norme la plus courante en matière de location d'espaces de bureau, exigeait tout simplement que le locataire verse un montant fixe à chaque mois; le propriétaire assume la responsabilité de tous les frais d'exploitation de l'édifice y compris les impôts fonciers, les assurances et les réparations. En raison de l'augmentation des coûts d'énergie, bon nombre de propriétaires exigent désormais que les locataires assument les frais de chauffage et d'électricité auparavant inclus dans le montant brut du loyer.
- > **Bail à loyer net** – Ce type de bail exige que les locataires acquittent une portion ou l'ensemble des impôts fonciers d'une propriété en plus du loyer de base.
- > **Bail à loyer supernet** – Ces baux vont une étape au-delà du bail à loyer net. Mis à part le loyer et les impôts fonciers, le locataire doit acquitter l'assurance de l'espace qu'il occupe.
- > **Bail à loyer hypernet** – Habituellement rédigé à l'intention des propriétés industrielles, les baux à loyer hypernet passent au locataire tous les coûts d'opération de l'édifice, y compris les réparations et l'entretien.
- > **Bail à loyer proportionnel** – Ces baux comportent un certain type d'entente de location qui s'applique aux détaillants, tout particulièrement dans les galeries marchandes et les centres commerciaux occupés par plusieurs locataires. Avec un bail à loyer proportionnel, le locataire doit acquitter un montant à taux fixe plus un pourcentage de son revenu brut.

À QUELLES HAUSSES DE LOYER DOIT-ON S'ATTENDRE ?

Il n'y a pas si longtemps, la hausse des coûts d'exploitation d'un édifice pouvait être compensée par une hausse de loyer à chaque fois qu'un nouveau locataire prenait possession des lieux ou lors du renouvellement d'un bail. Mais, aujourd'hui,

les coûts d'exploitation immobiliers sont si imprévisibles que la plupart des propriétaires sentent le besoin de se protéger en ayant recours à des clauses d'indexation.

Un type courant de clause d'indexation prévoit des augmentations régulières du loyer pendant la durée du bail alors que d'autres prévoient des augmentations au prorata en fonction des impôts fonciers, du chauffage, de l'entretien et des autres coûts directs. Une autre clause d'indexation courante permet d'augmenter automatiquement les loyers en fonction de l'Indice des prix à la consommation (IPC) ou de tout autre type d'indice d'inflation comparable. Étant donné que l'IPC exagère généralement les répercussions de l'inflation, un locataire ne devrait pas accepter d'acquitter plus d'une portion de l'augmentation annuelle de l'IPC, spécialement si le bail contient déjà des indexations des impôts fonciers et des coûts directs d'exploitation.

La plupart des propriétaires négocient les principaux éléments de la clause d'indexation, y compris l'année de référence. Si vous déménagez au milieu d'une année d'imposition fiscale, votre année de référence d'imposition pourrait, par exemple, correspondre à n'importe quelle des trois années suivantes, soit l'année d'imposition précédente, courante ou même l'année suivante tout entière. Il en va de même pour les coûts de chauffage et les autres éléments qui représentent les coûts indirects du propriétaire. Vous devriez tout particulièrement faire preuve de prudence à l'égard de l'année de référence si vous déménagez dans un nouvel édifice qui pourrait mettre un ou deux ans à atteindre sa pleine capacité, étant donné que le propriétaire n'a pas d'antécédents stables des coûts d'exploitation à utiliser comme fondement raisonnable.

POUVEZ-VOUS SOUS-LOUER ?

Deux ans après avoir signé un bail de cinq ans, vous découvrez que votre entreprise fonctionne à pleine capacité et que le temps est venu de lui trouver un nouvel emplacement. Ce qui arrivera par la suite dépend d'une négociation plutôt délicate avec votre propriétaire en ce qui a trait au type de sous-location qu'il juge raisonnable.

Il vous faudra, tout au moins, trouver un nouveau locataire répondant aux mêmes normes que celles que le propriétaire applique aux autres locataires. Vous ne vous en tirerez pas en trouvant un salon de massage prêt à reprendre vos locaux dans un centre commercial de prestige ou un groupe punk-rock qui prévoit utiliser votre espace pour répéter. Par surcroît, si vos sous-locataires décident de quitter la ville, la responsabilité vous incombera d'acquitter le loyer stipulé sur le bail initial.

Cependant, de nos jours, une nouvelle difficulté vient s'ajouter aux négociations traditionnelles sur les privilèges de sous-location, à savoir qui encaisse les profits si votre nouveau locataire paie un montant plus élevé que vous pour le loyer. Sur le marché de la location concurrentiel d'aujourd'hui, cette situation survient assez fréquemment et les propriétaires s'empressent, tout naturellement, de rédiger des baux qui leur accordent plus de contrôle sur les ententes de sous-location. Un locataire qui venait de fusionner son entreprise avec une autre a récemment trouvé un avis d'expulsion dans son courrier. Le propriétaire prétendait que la nouvelle société ne possédait aucun bail valide pour cet espace et qu'elle aurait donc à payer un loyer plus élevé pour rester sur les lieux.

POUVEZ-VOUS RENOUVELER VOTRE BAIL ?

Lorsque votre bail courant arrive à échéance, un propriétaire n'a aucune obligation légale de vous offrir le même espace (ou un autre espace). À moins que vous n'ayez convenu d'une formule de renouvellement et possédiez une clause vous garantissant que vous aurez les premiers droits à l'espace à l'arrivée à échéance de votre bail, nul doute que vous devrez acquitter le taux en vigueur sur le marché pour demeurer dans vos locaux.

Normalement, un locataire doit soumettre un avis écrit pour exercer son option de renouvellement du bail, sinon le bail prendra automatiquement fin (un avis d'un an pour les baux à long terme, alors que la norme pourrait être de trois à quatre mois pour les baux à court terme). Toutefois, certains baux se renouvellent automatiquement à moins que vous ne preniez les mesures nécessaires pour l'annuler. Cela peut s'avérer pratique pour les entreprises possédant plusieurs succursales à différents endroits et qui ne veulent pas risquer que leur bail prenne fin accidentellement.

QU'ARRIVE-T-IL SI VOTRE PROPRIÉTAIRE FAIT FAILLITE ?

Il y a quelques années de cela, un médecin déménage dans un édifice médical en propriété privée et dépense une fortune en rénovations et en équipement fixe. Un matin, un agent de banque vient lui annoncer que son bail de dix ans est nul parce que la banque a saisi l'édifice. Le médecin peut rester au double du prix du loyer initial ou déménager dans les 30 jours.

Le médecin aurait pu se protéger en s'assurant que le bail contienne une clause standard de reconnaissance ou de libre jouissance des lieux. Si un propriétaire se dérobe sur ce point, il se pourrait qu'il soit dans une situation financière instable.

QUI EST RESPONSABLE DE L'ASSURANCE ?

Lorsqu'on est pressé de consolider un bail, l'assurance obtient rarement l'attention nécessaire. Par conséquent, bon nombre d'édifices, tout spécialement les édifices à locataires multiples, sont couverts par un fatras de garanties inadéquates qui se chevauchent. Cela est non seulement coûteux, mais peut avoir des résultats catastrophiques. Dans le cas des incendies ou autres types de désastres subis par l'édifice, des années peuvent s'écouler avant que les diverses compagnies d'assurances fassent le tri des sinistres et déterminent ce qui est couvert ou non.

En général, les propriétaires sont supposés détenir une police d'assurance multirisque couvrant la responsabilité des aires communes comme, par exemple, les entrées, les escaliers et les ascenseurs et fournir une protection contre les accidents pour l'édifice lui-même. Ils ont aussi le droit d'insister pour que les locataires détiennent leur propre assurance afin de protéger le propriétaire contre toute réclamation qui pourrait découler de leur manière de conduire leurs affaires (un visiteur qui trébuche sur un tapis du bureau, par exemple) ainsi qu'une assurance « contenu et améliorations » qui protège son investissement dans la propriété.

S'assurer que les polices concordent les unes avec les autres est, toutefois, un travail que l'on devrait confier à un courtier d'assurance professionnel ou un avocat possédant de l'expertise en assurance. Il devrait être en mesure d'étudier les polices du propriétaire, de combler tous les écarts dangereux et de repérer toutes les dépenses inutiles.

À QUELS SERVICES D'IMMEUBLE AVEZ-VOUS DROIT ?

L'une des seules façons dont un propriétaire coincé par l'inflation peut réduire ses frais est en réduisant le chauffage et l'entretien. Il est donc préférable de consigner précisément par écrit sur votre bail les services que vous êtes en droit de recevoir. Voici certains points dont il faut tenir compte :

- > L'électricité est souvent incluse dans les services de l'immeuble, mais un propriétaire pourrait établir des limites si vous prévoyez installer de la machinerie électrique ou un système de climatisation additionnel.
- > Le chauffage, la ventilation et la climatisation (CVCA) relèvent habituellement de la responsabilité du propriétaire. Cependant, à l'encontre des immeubles d'habitation, les espaces commerciaux offrent rarement des services de CVCA 24 heures sur 24. Vous devriez donc joindre un horaire de CVCA au bail et spécifier les services qui doivent être fournis pendant les congés fériés. (Les services CVCA normaux sont habituellement offerts du lundi au vendredi, de 8 heures à 17 heures et le samedi, de 8 heures à 13 heures.)
- > Les services de nettoyage pourraient faire une importante différence dans l'apparence de votre entreprise aux yeux du public. Vous devriez, par conséquent, exiger un horaire spécifique de nettoyage et savoir qui est chargé des détails de l'entretien ménager comme, par exemple, du nettoyage des toilettes et de la sortie des ordures.

QUI D'AUTRE PEUT DÉMÉNAGER DANS L'IMMEUBLE ?

Comment réagiriez-vous si un concurrent direct déménageait la porte à côté ? Ou une entreprise qui émet d'étranges odeurs ou génère beaucoup de bruit ? Ou une entreprise qui attire des gens louches ? Jusqu'à un certain point, les règlements de zonage protègent les entreprises contre les usages « incompatibles » comme, par exemple, la présence de détaillants dans des immeubles à bureaux ou de manufacturiers dans un quartier de vente au détail. Mais vous pouvez aussi négocier des limites plus strictes avec votre propriétaire si vous le jugez nécessaire.

Mais n'oubliez pas que si vous devez sous-louer, ces exigences strictes pourraient donner l'occasion à votre propriétaire de rejeter le locataire choisi.

QUI ASSUME LES COÛTS DES AMÉLIORATIONS ?

Les immeubles à bureaux modernes prévoient généralement des allocations pour les améliorations comme, par exemple, pour de nouvelles cloisons, un nouvel éclairage, de nouveaux tapis, la peinture, et ainsi de suite. Mais il pourrait y avoir des écarts entre les besoins de chacun des locataires et ce que le propriétaire est prêt à fournir. Aucune autre section d'un bail n'est, en fait, aussi susceptible de faire l'objet de négociations serrées entre un propriétaire et un locataire. Ces négociations sont compliquées par les coûts élevés des plus petits travaux de construction. Une seule nouvelle prise de courant pourrait, par exemple, finir par coûter 20 \$ le mètre à installer; les poseurs de tapis, les plâtriers et les peintres pourraient facturer entre 15 à 30 \$ de l'heure. Si le propriétaire de l'immeuble n'encaisse pas de loyer pendant les travaux de construction pour le réaménagement de l'espace, les coûts pourraient s'avérer substantiels. Vous arriverez plus aisément à persuader le propriétaire d'acquitter la facture de rénovations majeures si les modifications que vous exigez conviennent aussi à de futurs locataires. La construction de cloisons inhabituelles, la pose de tapis et de papier peint aux motifs ou couleurs étranges n'ajouteront rien à la valeur des biens du propriétaire. Il se pourrait même qu'on ait à enlever ces éléments avant que l'espace ne puisse être remis sur le marché.

Les ententes portant sur les rénovations devraient être consignées par écrit et préférablement accompagnées d'un plan d'implantation et d'une évaluation des coûts par un entrepreneur avant de signer le bail. Ce document, appelé lettre des travaux, devrait aussi préciser qui est le propriétaire de toutes les améliorations. À moins que vous n'en conveniez autrement, tout ce qu'un locataire fixe à l'espace qu'il occupe, qu'il s'agisse d'appareils de climatisation, d'appareils d'éclairage, de rayonnages, de cabinets ou même de son propre équipement de bureau ou de fabrication, deviendra tôt ou tard la propriété du propriétaire. Voici l'exemple d'une personne qui l'a appris à ses dépens. Elle venait tout juste d'installer un magnifique comptoir d'accueil et quel ne fut pas son désarroi d'apprendre qu'elle serait forcée de le laisser sur place au moment de déménager. Le pire, dans cette situation, c'est qu'elle avait payé pour les améliorations auxquelles les nouveaux locataires ont eu droit gratuitement.

COMBIEN D'ESPACE LOUEZ-VOUS EXACTEMENT ?

Le prix des loyers commerciaux est presque toujours fixé au mètre carré, c'est-à-dire le montant de loyer annuel qu'un locataire verse pour chaque mètre carré de l'espace occupé. Un entrepôt ou de l'espace d'usine à l'état brut pourrait se louer pour quelques dollars le mètre carré, alors que la location d'espaces à bureau de première classe ou d'un endroit bien situé pourrait coûter entre 30 et 40 dollars le mètre carré.

La superficie en mètres carrés est très utile pour comparer le prix de loyers. Mais les locateurs ne mesurent pas tous la superficie au mètre carré de la même façon. Vous devez donc vous poser deux questions essentielles : Combien d'espace utilisable obtiendrez-vous pour votre argent ? Quelle partie de votre loyer est attribuable à l'espace « public » comme les aires d'entrée, les couloirs, les toilettes et les installations mécaniques (habituellement 25 et 30 %) ?

Il existe plusieurs formules courantes utilisées par les spécialistes de l'immobilier pour mesurer et répartir l'espace, en particulier pour les immeubles à bureaux modernes de grande hauteur. Par exemple, la méthode du « New York Multiple Tenancy Floor » divise le coût des entrées et des toilettes entre les locataires de chaque étage mais exclut les cages d'escalier et les gaines d'ascenseur. D'un autre côté, la méthode internationale BOMAS alloue tous les coûts des aires communes des étages à locataires multiples à l'immeuble dans son ensemble, tandis que la méthode de Boston fait payer les locataires pour les entrées et les couloirs à chaque étage, mais exclut les toilettes, les gaines d'ascenseur et les locaux des installations mécaniques. Prenez-en note si vous louez uniquement une partie d'un étage, car ces différences pourraient représenter un montant substantiel sur toute la durée de votre bail. Il est important de savoir exactement ce que vous obtenez.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter le World Trade Centre Winnipeg :
204.253.4888 | 1.800.665.2019 | info@wtcwinnipeg.com | wtcwinnipeg.com/fr

Avis au lecteur :

La personne, l'entreprise, la société en nom collectif ou la corporation (ci-après « le client ») reconnaît et comprend que le World Trade Centre Winnipeg ne fait aucune garantie, ni aucune déclaration quant à l'exactitude, la convenance ou l'applicabilité de l'information fournie dans le présent document et ne peut être tenu responsable de l'utilisation de cette information par le client et par toute tierce partie, et que le client est le seul responsable de l'interprétation, de l'utilisation et de l'application de cette information. Le présent guide vise uniquement à fournir de l'information de base. (Remarque : Les renseignements tels que les adresses, les numéros de téléphone et les sites Web peuvent changer sans préavis.)