

L'avis de l'expert

Les transactions de cession-bail

Terence Kast

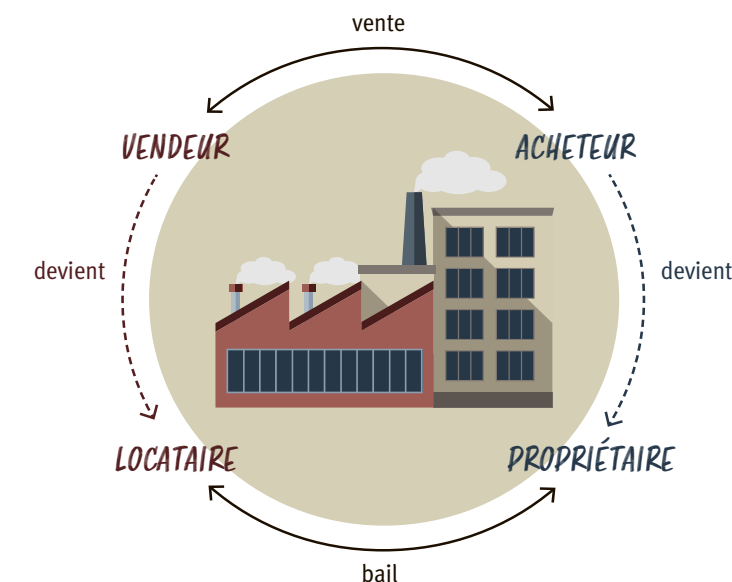
Directeur de Procimmo SA, membre de COPTIS



En raison de la crise sanitaire, le nombre de transactions immobilières a sensiblement diminué au cours des dix-huit derniers mois. L'immobilier commercial (surtout le «retail») a été plus durement touché que l'immobilier résidentiel. Alors que les effets négatifs de la crise sanitaire semblent lentement se dissiper, on observe de plus en plus de transactions de type «Sale & Leaseback» ou «transaction de cession-bail». Un Sale & Leaseback est une transaction dans laquelle le propriétaire, souvent une entreprise, vend un bien immobilier qu'elle occupe et le loue ensuite au nouvel acquéreur, devenant ainsi locataire.

Ces transactions atypiques pourraient bientôt représenter plus de 20% des transactions dans l'immobilier commercial. Est-ce vraiment une tendance postcrise? Difficile à dire. Le choix de conclure une transaction de type Sale & Leaseback ne semble pas directement lié à la situation économique, mais plutôt aux nombreux avantages offerts par ce type de contrat.

Quelles sont les motivations des acteurs du marché pour ce type d'ac-



La transaction de type «Sale & Leaseback» comporte des avantages pour le locataire et le nouveau propriétaire. DR

cord? Le vendeur peut libérer du capital, augmenter son ratio d'actifs circulants par rapport aux actifs immobilisés, avec pour effet d'augmenter la solvabilité, la capacité d'investissement et la santé financière de son entreprise. Le vendeur pourra également se recentrer sur les compétences clés de son modèle d'affaires sans avoir à se soucier de son immobilier. L'acheteur, lui, va bénéficier d'un investissement à faible risque lui procurant un rendement stable.

Cependant, l'entreprise qui était maîtresse de ses locaux se retrouve, après la vente, dans une relation nouvelle de locataire face à un bailleur, qui peut être source de nombreux défis.

L'alignement des intérêts entre bailleur et locataire devra être réglé dans le bail à loyer. Dans la pratique, les parties concluront souvent un type de bail spécifique connu sous le nom de «Triple net». Dans un tel contrat, le loyer est réduit par rap-

port au loyer du marché pour compenser la prise en charge par le locataire de certains frais incombant usuellement au bailleur. Le locataire paie ainsi tous les frais d'entretien de la chose louée (maintien, réparation, renouvellement et remplacement), tous les frais accessoires (eau chaude, frais d'exploitation) et les autres frais (taxes de raccordement, primes d'assurances).

Les parties à une opération de Sale & Leaseback devront être prudentes et bien conseillées dans la rédaction de l'acte de vente et plus particulièrement du bail par des juristes aguerris dans ce type de transaction, afin que la concordance des volontés et l'esprit du contrat puissent être maintenus en toutes circonstances. Des mécanismes particuliers pourront être mis en place afin d'anticiper d'éventuelles divergences d'interprétation du contrat pouvant mener à des litiges. De même, les parties régleront minutieusement d'autres aspects du contrat de bail découlant de la particularité de la transaction de Sale & Leaseback. Par exemple, l'absence d'autorisation du bailleur pour les travaux du locataire, la mise en place d'un fonds de rénovation pour le maintien de la valeur du bâtiment ou encore l'octroi de sûretés supplémentaires provenant de la société mère du locataire.

www.coptis.org

Chronique

Par Boris Berger, membre de l'ARCID*



Visioconférence et PPE: je t'aime, moi non plus

«Grâce au Covid-19, la visioconférence a fait un pas de géant en avant.» Cette maxime est valable dans certaines régions immobilières, dans d'autres moins. En effet, lors de la 2^e vague de coronavirus, plusieurs administrateurs de PPE se sont aperçus qu'une nouvelle normalité s'était immiscée sans doute durablement dans leur métier. Il a donc fallu choisir entre repousser (encore!) les assemblées de PPE, imposer l'exercice des votes des copropriétaires par écrit - ceci excluant de facto tout débat - ou être créatif et opter pour la

visioconférence (ou «voie électronique», le vote par e-mail étant prohibé pour des questions évidentes d'authenticité).

Créatif, car il ne suffit pas de se connecter à une plateforme donnée. Pour qu'une assemblée en visioconférence soit juridiquement valable, il y a un certain nombre de points à respecter, notamment le fait qu'une procuration en bonne et due forme doit tout de même être remise à l'administrateur, qui la signera et fera signer son secrétaire afin de confirmer la participation du copropriétaire.

Le grand intérêt de cette manière de faire est que l'essence première de la propriété par étages, à savoir l'échange et la discussion, est respectée: les débats peuvent avoir lieu. D'autres avantages pour les copropriétaires sont directement vérifiables: le gain de temps, car il n'y a plus de déplacement, ou encore la possibilité que l'assemblée se déroule à un autre moment de la journée que le soir. Également, le fait qu'une salle n'a plus besoin d'être louée constitue une économie pour la communauté.

D'aucuns estiment qu'une participation en présentiel est essentielle au débat. L'expérience montre pourtant que les idées sont tout aussi fructueuses par écrans interposés que face-à-face et les assemblées jamais plus longues.

Un dernier argument et non des moindres: les seniors sont d'excellents élèves. À l'écoute des directives, les débats n'en sont que plus fluides.

www.arcid.ch

*Chambre suisse des diplômés de l'immobilier