

À LA UNE

Indexation des loyers commerciaux, l'explosion continue : + 6,29 %



Lorsqu'en août dernier, plusieurs fédérations de commerçants de toute taille se sont mobilisées pour intégrer dans la loi « Pouvoir d'achat » un dispositif plafonnant à + 3,5 % l'évolution de l'indice des loyers commerciaux (ILC) pendant douze mois, c'était justement en prévision de ce qui arrive : l'explosion de l'indice. Une dernière parution trimestrielle de + 6,29 % sur douze mois pour le 4 T 2022 !

Chacun le sait, le plafonnement n'a été mis en place par la loi que pour douze mois et seulement pour les TPE et les PME. Cela prendra fin après la parution de l'indice 1 T 2023 en juin.

A l'époque, le raisonnement du gouvernement était de considérer que le plafonnement n'était pas nécessaire pour les ETI ou les grandes enseignes, non pas parce qu'elles pouvaient supporter de fortes indexations mais parce que cela paraissait évident à qui ne connaît pas

les fonctionnements réels de ce marché que, dans le cadre de négociation normale de gré à gré, ces enseignes étaient suffisamment fortes et leur pouvoir de négociation assez puissant pour convaincre des bailleurs qui, vu également du gouvernement et des parlementaires, comprendraient forcément que leur intérêt serait d'accompagner leurs clients enseignes pendant une période difficile en accordant un plafonnement de leur loyer.

Résultat des courses, moins de 5 % des enseignes ETI ou de grande taille ont obtenu ledit plafonnement, justement parce que les ETI et grandes entreprises ne sont pas visées au texte législatif. Le fait d'être hors dispositif devient un argument de réponse de la part de leurs bailleurs. La demande de plafonnement n'est pas traitée sous l'angle, faut-il accompagner mon locataire parce qu'il fait face à un environnement économique très difficile mais sous l'angle « Vous êtes exclus du dispositif puisque que vous n'êtes pas une PME, donc c'est non par principe. ».

Conclusion après plus de six mois : la démonstration que, dans la très grande majorité des cas, le marché seul ne fonctionne pas dans ce type de situation ! La libre négociation ne permet pas de plafonner une augmentation de loyer, même lorsque celui-ci augmente de 5 ou 6 % alors que l'environnement économique et de consommation met sous tension très forte nombre d'enseignes voire fragilise gravement d'autres. Les nombreuses défaillances et fermetures de magasins devraient pourtant ouvrir les yeux à tous. Ce n'est pas en mettant sous tension les entreprises qui peuvent encore payer leur loyer que l'immobilier récupérera le manque à gagner, les impayés et autre fermeture. A la fin, la spirale est toujours négative. De la fragilisation sur un terrain déjà fragile ne fait qu'accélérer la boule de neige négative.

De nombreux bailleurs répondront qu'ils ont besoin de cette indexation pour financer leurs dettes et l'augmentation des taux d'intérêt ! Pas avec des hausses de 4 à 6 % ! Mais, tous les bailleurs sont loin d'être dans ce cas.

Cette forte hausse est une aubaine importante pour de nombreux bailleurs et on peut comprendre que beaucoup ne soient pas disposés à en abandonner une partie au profit de leur client locataire. Bien entendu. Mais, c'est la situation qui l'exige. Une augmentation forte de loyers déjà élevés avec des taux d'efforts qui s'accroissent, un effet ciseaux redoutable. Par ailleurs, personne ne peut oublier que les charges locatives (énergies) et la taxe foncière augmentent considérablement. Comment les foncières peuvent-elles estimer que les exploitants sont en situation de supporter les conséquences. S'il n'est pas possible pour le bailleur de toucher à l'indexation (pour ne pas inquiéter les investisseurs), il doit prendre une autre décision telle que ne pas refacturer la taxe foncière ou les hausses de charges ... Hors rien de tout cela !

Laisser une telle explosion des loyers s'opérer, c'est fragiliser une partie importante des commerçants français.

Ne voit-on pas le dramatique effet ciseaux constitué par l'augmentation de tous les coûts alors que les tensions sur le pouvoir d'achat obligent la plupart des acteurs à écraser leur marge.

Les propriétaires d'immobilier commercial, de centres commerciaux, peuvent considérer que ce n'est pas leur problème et, qu'après tout, tout le monde doit faire face à l'inflation. Toutefois, personne ne contestera que le modèle économique du propriétaire soit beaucoup moins impacté que celui du commerçant exploitant, en particulier parce que par contrat, il refacture une grande partie de ses coûts à ses locataires (charges locatives, taxe foncière...). Pour le bailleur, une partie de l'inflation est neutralisée par la refacturation.

Alors oui, la communauté des commerçants a besoin d'un effort de la communauté des propriétaires immobiliers pour que la vie partenariale puisse se poursuivre demain.

Une fois de plus, malheureusement, ce problème a montré que le bon sens n'est pas suffisant pour répondre, même provisoirement à de graves difficultés.

Si la négociation de gré à gré n'est pas suffisante, et l'année dernière a prouvé que c'était le cas, alors **c'est à l'Etat et aux parlementaires d'agir pour le bien commun car, en matière de commerce, ce n'est pas seulement la santé des entreprises de commerce et leurs emplois qui sont en cause, c'est également tout le tissu commercial déjà fragile dans les cœurs de villes en particulier.** Certains bailleurs diront « je ne suis pas concerné, mes locaux sont en centre commercial ou en périphérie » mais ce regard égocentré n'est pas suffisant car fragiliser les magasins d'une enseigne, où qu'ils soient situés, cela fragilise l'ensemble du réseau et a des conséquences sur tous les lieux de commerce, en particulier ceux qui sont déjà les plus fragiles. Cette vision réduite à un seul magasin n'est pas suffisante, les conséquences sociétales peuvent être bien plus graves, c'est ce qui rend indispensable des mesures d'urgence. Mais rappelons qu'il n'est pas question de baisse de revenus des bailleurs mais d'en limiter la hausse à 3,5 %.

Seule solution, fixer provisoirement un plafonnement de l'indexation afin de faire face collectivement à la situation actuelle. **Le plus simple est de s'accorder sur les + 3,5 % définis cet été et d'étendre le dispositif de plafonnement à toutes les tailles d'entreprises locataires sans distinction.**

Certains bailleurs agacés diront que les commerçants alertent de manière récurrente. C'est vrai mais quel est le contexte du commerce depuis quatre, cinq ans. Grèves, gilets jaunes, Covid, à nouveau grève et explosion des coûts. Il faut regarder la réalité telle qu'elle est, non comme on voudrait la voir pour s'assurer une résilience dans le temps. Les bailleurs, leurs financeurs, leurs actionnaires, ne peuvent échapper à cette obligation de lucidité.

Tout le monde sait que les hausses de coûts des commerçants ne proviennent pas que des bailleurs et qu'il faut aussi régler le problème grave d'une énergie trop chère, qu'il faut espérer une baisse des coûts d'approvisionnement et du transport terrestre. Mais, en attendant la filière commerce dont les propriétaires de locaux commerciaux sont des parties prenantes essentielles doit donner une première réponse en limitant les hausses automatiques de loyers. C'est l'intérêt de tous à moyen terme même si cela demande un effort aujourd'hui. Le faire avant qu'il soit trop tard est la priorité. **Ce n'est pas avec un taux de vacance plus élevé demain que la profession rassurera davantage ses actionnaires, financiers et autres porteurs de parts, mais bien par des locataires pérennisés et stables dans le temps. ■**