

LE CONTRAT DE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER



Le crédit-bail immobilier représente chaque année en France un volume d'investissement d'environ 4,5 milliards d'euros correspondant à plusieurs milliers d'opérations nouvelles. Ces opérations concernent non seulement les grands groupes mais aussi des TPE, PME/PMI, professions libérales, commerçants, artisans. Le montant moyen d'un dossier est d'environ 1 million d'euros, avec des plannings d'intervention parfois inférieurs à 250 000 euros.

Ce type de financement, très attractif sur le plan fiscal, est à certains égards relativement rigide et complexe à appréhender pour un chef d'entreprise qui réalise rarement une opération d'investissement immobilier.

Le contrat de crédit-bail immobilier (CBI) est rédigé sur plusieurs dizaines de pages (en moyenne 50 à 60), et se décompose en deux parties : les conditions générales et les conditions particulières.

Les conditions générales et particulières du contrat CBI

Les conditions générales correspondent aux conditions de fonctionnement du contrat souhaitées par l'établissement financier et rappellent les obligations du crédit-preneur. Elles constituent des clauses contractuelles types et ne sont pas négociables à l'échelle d'une PME/PMI. Les conditions particulières reprennent les conditions notifiées au crédit-preneur lors de l'acceptation de son projet par le comité de décision de l'établissement financier. Ce sont ces conditions qui peuvent dans une certaine mesure, être adaptées et négociées.

Le crédit-preneur

C'est le titulaire, au sens juridique, du contrat de crédit-bail ; il s'agira habituel-

lement soit de l'utilisateur des locaux, soit d'une SCI interposée (ou toute autre structure patrimoniale).

L'objet du crédit-bail

Il s'agit de décrire l'investissement immobilier : achat d'un terrain et construction d'un bâtiment, ou achat d'un bâtiment achevé, avec ou sans travaux...

Le montant de l'investissement

C'est le montant de l'investissement calculé hors TVA récupérable, mais frais d'acquisition inclus.

Le montant du crédit-bail

Ici sera précisé le montant du financement consenti par le crédit-bailleur, qui peut être différent de celui de l'investissement si le crédit-bailleur estime nécessaire un effort d'autofinancement, justifié par un doute soit sur la capacité de remboursement du crédit-preneur soit sur la valeur de l'immeuble. Dans la terminologie propre au crédit-bail, cet autofinancement est nommé "avance preneur". Ce montant ne prend pas en compte les frais de rédaction et de publication du contrat de crédit-bail ni les préloyers de financement qui restent à la charge du crédit-preneur.

Les frais de rédaction et de publication du contrat

Ces frais représentent environ 1,2 à 1,3 % du montant de l'investissement si le contrat est publié à la conservation des hypothèques (obligatoire si la durée du crédit-bail est supérieure à 12 ans). Si la durée du contrat ne dépasse pas 12 ans, le client économise le montant des frais de publication.

Les préloyers de financement

Il s'agit des frais financiers à régler au crédit-bailleur, en rémunération des sommes décaissées entre les premiers débours et la mise en loyer de l'immeuble qui n'interviendra qu'à l'achèvement de ce dernier.

Si le contrat porte sur l'acquisition d'un bâtiment achevé, immédiatement utilisable, il n'y aura pas de préloyers (sauf éventuelle régularisation de TVA) ; la mise en place du contrat et l'entrée en loyer se

feront dès la signature de l'acte d'acquisition.

En revanche, en cas d'acquisition d'un terrain et de construction d'un bâtiment, il s'écoulera plusieurs mois entre les premiers décaissements et l'entrée en loyer de l'immeuble. Pour une opération importante, le montant des préloyers peut être très conséquent.

Le montage juridique

Ce paragraphe précisera les modalités du montage juridique de l'opération :

- identité du vendeur de l'immeuble,
- objet de l'acquisition (terrain seul ou bâtiment...),
- existence ou non d'un montage particulier : bail à construction ou bail emphytéotique, convention d'occupation temporaire du domaine public, bail emphytéotique administratif,...

La durée du contrat

Un contrat de CBI a généralement une durée comprise entre 10 et 15 ans.

Les conditions financières

Elles se décomposent entre les frais facturés avant l'entrée en loyer et les frais financiers afférents aux loyers durant la phase de location de l'immeuble. Avant l'entrée en loyer : commission d'engagement, frais de dossier, frais de montage... Sont regroupées toutes les sommes prélevées à l'occasion de la signature de la convention d'engagement, confirmant ainsi l'accord du client sur les conditions proposées.

Il convient d'être attentif au mode de calcul et de présentation de la **commission d'engagement** : soit elle est prélevée en une seule fois, à la signature de la convention, soit elle est prélevée trimestriellement, entre la date de signature de la convention et celle d'entrée en loyer de l'immeuble financé. Dans ce cas, c'est le taux de la période qui sera affiché. Ce dernier mode de calcul, dont la présentation est plus flatteuse, peut s'avérer plus coûteux pour le client. A titre d'exemple, 0,50 % du montant de l'investissement prélevé en une seule fois, est plus avantageux que 0,25 % par trimestre si la période intermédiaire dure plus de 6 mois.

R.F.C. 395 Janvier 2007

Les préloyers de financement (cf supra pour la définition)

Ces préloyers sont généralement calculés sur la base d'un taux variable EURIBOR ou T4M (Taux Mensuel Moyen du Marché Monétaire), majoré d'une marge.

Les loyers du crédit-bail

Lorsque l'immeuble est achevé et utilisable par le crédit-preneur, il est mis en loyer pour la durée contractuelle prévue. Les références les plus généralement utilisées pour calculer le loyer sont EURIBOR 3 mois pour un taux variable et OAT 10 ans pour un taux fixe. Les marges faciales ajoutées à ces taux de référence seront fonction du montant et de la qualité du projet. Il conviendra d'être attentif à la présentation du barème : des présentations astucieuses peuvent apparaître plus attractives que d'autres, moins coûteuses dans la réalité. Il sera donc judicieux de se faire communiquer un exemple de barème et de comparer entre les différents établissements interrogés, sur les mêmes bases de montant, durée, référence de taux....

Les modalités de paiements des loyers

Ils sont généralement payables trimestriellement d'avance. Ils sont en principe assujettis à la TVA. Ceci n'est pas une obligation : la location d'immeuble nu est une activité exonérée pouvant être assujettie sur option pour les immeubles à usage professionnel. L'intérêt de ne pas opter est certain en cas d'investissement portant sur un immeuble sorti du champ d'application de la TVA, occupé par un utilisateur non assujetti ou exonéré : professions médicales et paramédicales, certaines activités libérales,...

Les garanties

La garantie principale du crédit-bailleur est constituée par la propriété de l'immeuble ; il peut toutefois demander des garanties complémentaires qui prennent souvent la forme d'un cautionnement personnel des associés, notamment en cas de montage patrimonial. Il est d'usage de limiter ce cautionnement à une ou deux années de loyer. Le crédit-bailleur peut également demander le bénéfice d'une délégation d'assurance : décès-invalidité souscrite sur la tête du ou des principaux dirigeants. Le crédit-bailleur impose l'adhésion à une police groupe.

Dans certains cas particuliers, il sera possible de souscrire une assurance extérieure (risques exclus par l'assurance habituelle du bailleur, différence tarifaire très importante...). Cette éventuelle assurance extérieure devra être audité et agréée par le crédit-bailleur.

Les assurances relatives à l'immeuble

En tant que propriétaire juridique de l'immeuble, le crédit-bailleur est très attentif aux conditions d'assurance de l'immeuble, durant la période de construction et ensuite durant la vie de l'immeuble en exploitation. Souvent négligées lors des discussions préalables avec les crédit-bailleurs, des difficultés relatives à la mise en place des assurances peuvent retarder, voire compromettre une opération de crédit-bail immobilier, ces difficultés étant souvent découvertes après signature de la convention d'engagement par le client.

En plus des assurances obligatoires ("Dommages Ouvrage" et "Responsabilité Décennale des Constructeurs Non Réalisateurs"), les crédit-bailleurs demandent une assurance « Tout Risque Chantier » et une assurance « Responsabilité Civile ». Pendant la durée du contrat, le crédit-bailleur imposera son courtier pour souscrire les assurances relatives à l'immeuble (multirisque immeuble).

Il est rarement possible de s'exonérer de cette obligation et de souscrire directement une assurance. L'audit préalable par le crédit-bailleur de la police d'assurance proposée par le crédit-preneur sera obligatoire, ainsi qu'éventuellement la souscription de garanties complémentaires.

La clause de levée anticipée de l'option d'achat

Les contrats les plus souples permettent une levée anticipée de l'option d'achat à partir de 7 ans de location, les plus contraignants imposent 12 ans. Le raccourcissement de la durée de location se traduit par une perte de marge pour le crédit-bailleur, perte d'autant plus importante que la durée effective de la location sera courte. D'où cette durée minimum variable selon les établissements, et une indemnité de remboursement anticipé à verser.

A ces pénalités, s'ajoutent les frais relatifs à l'acquisition de l'immeuble et la perte éventuelle d'une partie des avantages fiscaux du crédit-bail.

Les autres conditions préalables

Les crédit-bailleurs peuvent subordonner la signature des actes ou le décaissement des fonds à la levée de conditions préalables diverses. Ces conditions peuvent être afférentes au crédit-preneur et s'apparenter à des garanties : blocage ou apports en comptes courants, augmentation de capital... Elles peuvent être afférentes à l'immeuble et relèvent souvent de prescriptions réglementaires : fourniture des documents relatifs à l'amiante, la pollution, ... exigés préalablement à l'acquisition du bâtiment ou du terrain. La responsabilité pécuniaire du propriétaire (le crédit-bailleur) pouvant être lourdement engagée, il est illusoire d'espérer s'exonérer de ces formalités.

Il faut donc anticiper sur les délais relatifs à la production de ces documents, afin de ne pas retarder la signature du contrat de crédit-bail. De même seront demandés les documents pouvant être nécessaires à la mise en exploitation du bâtiment : CDEC en cas de locaux commerciaux, autorisation DRIRE en cas de sites industriels sensibles ou de grands ensembles d'entrepôts... Le permis de construire devra être obtenu et purgé du recours des tiers (deux mois de délais après obtention et affichage conforme à la réglementation). Dans certains cas, il n'est pas exclu de faire acquérir le terrain par le crédit-bailleur avant la purge du recours des tiers, si le site n'est pas jugé "à risque". Le crédit-preneur peut demander à l'établissement financier d'acquérir le terrain, sous condition résolutoire. Néanmoins, ce type de procédé est vivement déconseillé, un recours éventuel entraînant la résolution du contrat et l'obligation pour le crédit-preneur de rembourser au crédit-bailleur le prix du terrain, ce qu'il sera souvent incapable de faire.

Conclusion

Il convient de garder présent à l'esprit que le crédit-bail immobilier est un mode de financement présentant un grand intérêt financier et fiscal, qui mérite donc d'être étudié en détail. Malgré la rigidité apparente d'un contrat, des marges de négociation existent, mais comme dans toute négociation commerciale, la situation relative de chacun des partenaires aura une influence sur son issue.

■ Christian JULHE
Consultant en Financement
Immobilier d'Entreprise
Christian.julhe@wanadoo.fr