

Par **Bruno Bédaride**,  
Notaire à Paris, et  
**Éric Pornin**, Avocat associé,  
Cabinet Biaggi-Benelli,  
Consultant auprès du Cridon de Paris



## Garanties de rentabilité locative dans les ventes immobilières

**L'achat immobilier peut être motivé, pour les investisseurs, par la perspective des gains réalisés au travers de la perception des loyers versés par les locataires. Ces acheteurs obtiennent de plus en plus fréquemment du vendeur qu'il garantisse, pendant une durée donnée, le risque locatif lié à l'absence de locataire lorsque l'immeuble n'est pas encore occupé à la date de la vente, ou à l'insolvabilité des locataires en place lors de la transaction. Avant de proposer deux modèles de formules de garantie, Maîtres Bédaride et Pornin nous présentent les conséquences juridiques et fiscales qui découlent des deux qualifications envisageables pour ces garanties, tantôt assimilées à des versements de loyers de substitution, tantôt à des clauses de révision de prix.**

### INTRODUCTION

**T**out investissement génère un risque mais, suivant une tendance générale de nos marchés, les investisseurs – avisés – se voient de plus en plus souvent proposer la couverture du risque des placements qu'ils effectuent.

Le marché immobilier n'échappe pas à cette règle.

Aussi, parmi les nombreuses protections offertes à l'acquéreur dans la vente immobilière, la garantie de rentabilité de l'investissement connaît depuis plusieurs années déjà un vif succès.

Quelle que soit la destination des biens immobiliers, la clientèle qui les acquiert est composée tantôt d'utilisateurs, tantôt d'investisseurs.

Les premiers les achèteront pour en user et en jouir pour leurs propres besoins.

Les seconds les achèteront pour le rendement financier que ces biens produisent, ou sont susceptibles de produire, grâce aux loyers versés par les locataires. Dans cette perspective, l'optimisation du prix de vente d'un immeuble résulte de sa mise en location préalable, contrairement à l'hypothèse précédente.

L'immeuble est alors acquis pour un prix calculé à partir du taux de rendement ou de capitalisation qui correspond au rapport arithmétique entre le loyer annuel hors charges et hors taxes (numérateur) et la valeur vénale de l'immeuble (dénominateur). Ce taux est en fait déterminé par le marché en fonction du lieu de situation de l'immeuble et de sa nature.

3 à 4 % correspond à un taux généralement pratiqué pour un immeuble d'habitation. 5,5 à 6 % correspond à un taux actuellement en vigueur pour un immeuble de bureaux dans le « Triangle d'or » à Paris.

Toutefois, il ne faut pas oublier que, dans les deux cas, un immeuble est aussi une source de plus-value à long

terme, paramètre qui dépend surtout de son emplacement et de la rareté de l'offre.

La clientèle d'investisseurs immobiliers attend le plus souvent un retour immédiat sur investissement par l'optimisation de la situation locative. Aussi, lorsque l'immeuble n'est pas encore loué ou lorsque les locataires présentent des risques d'insolvabilité, l'acquéreur exige désormais systématiquement la stipulation d'une garantie de rentabilité locative pour sécuriser son investissement en demandant au vendeur de garantir le risque locatif pendant une certaine durée. Cette assurance est communément appelée « garantie de rentabilité locative ». Elle peut également être fournie par une société tierce (société de gestion immobilière), rémunérée par le vendeur et contre-garantie par une caution bancaire.

Ces garanties sont aussi bien fournies à des investisseurs professionnels qu'à des investisseurs particuliers, pour des immeubles achevés ou vendus en état futur d'achèvement. On rencontre également ce type de garanties dans l'immobilier de loisirs ou, encore, dans l'immobilier d'habitation locatif, assorti d'avantages fiscaux. Mais il ne faut pas confondre ces garanties avec celles dites de « préloyers » versées par les promoteurs immobiliers à des acquéreurs d'immeubles vendus en état futur d'achèvement, destinés à être loués. En fait, les préloyers correspondent à un intérêt servant les sommes décaissées par l'investisseur avant l'achèvement, calculé sur le taux prévisionnel du rendement locatif.

Il est étonnant de constater le quasi-silence de la doctrine en la matière et l'absence de contentieux.

Néanmoins, ce type de garantie de nature purement contractuelle amène son rédacteur à se poser un certain nombre de questions de nature à la fois juridique et fiscale :

- quelle est la finalité de cette garantie ? S'agit-il du versement d'un loyer de substitution ou d'une indemnité pour réparer un préjudice financier dû à l'absence de locataire, voire d'une réduction du prix de vente ?

- lorsque le vendeur est une société, de quel type de décision a-t-il besoin pour autoriser la garantie ?

- le garant, qui doit rechercher des locataires et assurer dans certains cas la gestion de l'immeuble, ne relève-t-il pas de la loi « Hoguet » (1) ?

- de la finalité de cette garantie va dépendre son régime fiscal, qu'il s'agisse de l'assujettissement ou non des sommes versées à la taxe sur la valeur ajoutée, ou encore de l'impôt sur les sociétés ou des revenus fonciers. Les droits de mutation à titre onéreux ou la taxe sur la valeur ajoutée versés par l'acquéreur lors de la vente peuvent-ils être restitués ? De même, l'impôt de plus-value versé par le vendeur et calculé sur le prix de vente peut-il être restitué ?

- comment les parties vont-elles comptabiliser dans leurs bilan et compte de résultats cette garantie ? L'administration fiscale a elle-même évolué au vu de différentes instructions administratives émises depuis celle du 2 août 1976 (2).

De son côté, le Conseil d'État a été amené à trancher, le 5 janvier 1994 (3), la question de l'assujettissement à la taxe sur la valeur ajoutée des sommes versées dans le cadre d'une garantie de rentabilité locative.

Nous envisagerons successivement le mécanisme de la garantie de rentabilité locative et les difficultés pour qualifier cette garantie (I), puis les conséquences fiscales de sa mise en œuvre, notamment quant à la question de l'assujettissement des sommes versées dans le cadre de cette garan-

tie à la taxe sur la valeur ajoutée ainsi que leur imposition, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur au regard des principes dégagés par la jurisprudence du Conseil d'État de 1994 (II).

## I - ASPECTS JURIDIQUES

De nature purement contractuelle, la garantie de rentabilité locative relève des seules règles du droit des obligations et son contenu varie suivant la volonté des parties.

Nous commencerons par décrire les différentes garanties de rentabilité locative en soulignant les difficultés habituellement rencontrées au cours des négociations, puis nous analyserons les différentes qualifications possibles et leurs répercussions au plan juridique.

### A - Les différentes garanties de rentabilité locative pratiquées

- Il est d'usage de rappeler dans un **exposé préliminaire** la motivation financière de l'acquéreur investisseur en précisant qu'il réalise son acquisition en vue d'obtenir une rentabilité de son investissement, ce qui permet de donner une cause à cette garantie. Mais ce type de convention rappelle rarement le taux de capitalisation (c'est-à-dire le rapport entre le revenu locatif escompté et le prix de vente convenu) arrêté entre les parties pour des raisons de confidentialité.

Le secret qui entoure les transactions immobilières peut conduire les parties à établir le texte de cette garantie dans un document séparé. Dans ce cas, il est nécessaire de rappeler dans un exposé la vente de l'immeuble dont le revenu est garanti et ses caractéristiques essentielles.

- Il faut ensuite définir le **revenu locatif escompté**.

Il y a plusieurs hypothèses à envisager suivant que l'immeuble est achevé ou non, occupé en totalité ou non.

À titre d'exemple, si l'immeuble est occupé à 100 % au moment de la

vente, l'acquéreur peut souhaiter une garantie des revenus produits à cette date de référence, pendant une certaine durée. Se pose, dans ce cas, la question de la portée de cette garantie au regard de la subrogation du garant dans les droits et actions du propriétaire de l'immeuble (l'acquéreur devenu propriétaire) contre le locataire défaillant, dont les loyers ou les charges non versés seront acquittés par le vendeur-garant. Bien que la jurisprudence ait élargi les conditions d'application de la subrogation légale prévue dans les cas définis à l'article 1251 du Code civil, il est préférable de prévoir une subrogation conventionnelle expresse du vendeur pour agir aux lieu et place du propriétaire à l'encontre du locataire défaillant, en précisant les conditions dans lesquelles cette subrogation va pouvoir s'exercer, car ses effets peuvent être redoutables, notamment pour le propriétaire, en particulier si le vendeur demande à résilier judiciairement les baux.

En revanche, si l'immeuble n'est pas loué au moment de la vente, la définition du revenu locatif est plus délicate car il faudra définir le revenu escompté, ce qui n'est pas toujours évident lorsque le marché locatif est en zone de turbulence.

Ainsi, il faut éviter de définir un loyer/m<sup>2</sup> avec un seuil minimum et maximum. En effet, si pendant la durée de la garantie, le marché se situe en dehors de ces seuils, il peut y avoir un véritable blocage de la mise en œuvre de la garantie.

Le plus simple est de garantir un montant fixe en précisant les prix au mètre carré par nature de locaux à louer et de prévoir que, si le futur locataire offre un loyer différent de celui escompté, l'accord du bénéficiaire sera nécessaire pour sortir des prévisions contractuelles.

### notes

- (1) L. n° 70-9, 2 janv. 1970, JO 4 janv. 1970, p. 142.
- (2) Instr. 2 août 1976, BOI 8 B-3-76.
- (3) CE, 5 janv. 1994, n° 73.875, UAP, RJF 3/94, chr., p. 131, obs. G. Goulard.

## Garanties de rentabilité locative dans les ventes immobilières

Cette question en amène une autre, car si le loyer accepté par le bénéficiaire de la garantie est inférieur ou supérieur au revenu garanti, le bénéficiaire de la garantie, dans le premier cas, pourra demander à ce que le prix soit recalculé à la baisse ou, au contraire, le garant, dans le second cas, pourra demander à ce que le prix soit recalculé à la hausse.

Cela paraît logique, puisque le prix est calculé à partir d'un taux de capitalisation du loyer escompté. Rares sont les garanties de rentabilité locative qui vont au bout de cette logique. Il faut définir le loyer garanti en précisant qu'il est hors taxes, soumis ou non à indexation et préciser quelles sont les charges incombant soit au bénéficiaire de la garantie, soit au garant.

Pour simplifier, il est d'usage que les charges courantes soient supportées par le garant, contrairement aux charges exceptionnelles (les gros travaux de l'article 606 du Code civil) qui incombent au bénéficiaire de la garantie.

- La **durée de la garantie** doit être précisée. Nous verrons que cette durée est purement contractuelle et n'est plus limitée en principe au plan fiscal. Il est rare en pratique qu'elle aille au-delà de deux années à compter de l'acquisition de l'immeuble ou de son achèvement.

Il est indispensable de préciser son terme qui peut résulter, soit de l'apurement du montant garanti, soit de la mise en location de l'immeuble avant apurement de celui-ci.

Toutefois, dans ce dernier cas, il peut être judicieux de prévoir la renaissance de la garantie en cas de résiliation d'un bail dans le laps de temps qui restait en vue de l'apurement de la totalité des loyers.

Il faut également préciser ce que l'on entend par « mise en location de la totalité de l'immeuble ».

Très souvent, le bénéficiaire de la garantie ne se contente pas de la signature des baux pour que la garantie prenne fin, mais encore faut-il que les baux aient pris effet, c'est-à-dire que

le locataire ait signé le constat d'entrée dans les lieux pour des locaux achevés ou le procès-verbal de livraison pour des locaux à livrer, que le premier loyer et le dépôt de garantie aient été payés.

- Il y a lieu de définir les **modalités de paiement de la somme garantie et le mode d'établissement des factures**, clauses qui ne sont, le plus souvent, pas rédigées de façon assez précise, ce qui peut être une source de difficultés pour les services de gestion qui assurent le suivi d'exécution de la garantie. Il faut prévoir des sanctions en cas de retard dans le paiement des sommes garanties.

- Pour garantir le versement effectif de cette somme, il peut être demandé au vendeur de fournir une **garantie bancaire** (caution solidaire) ou de séquestrer une partie du prix de vente versé par l'acquéreur.

- Il faut ensuite régler la question du **paiement des charges locatives** pendant la durée de la garantie. En principe, comme nous l'avons vu plus haut, c'est le garant qui acquitte les charges courantes de l'immeuble.

En contrepartie de son engagement, le bénéficiaire de la garantie mandate souvent le vendeur pour gérer l'immeuble, récupérer les charges sur les locataires et en conserver le bénéfice, puisque c'est le garant qui règle directement les charges locatives aux fournisseurs.

Toutefois, en conférant la gestion de l'immeuble au vendeur, se pose la question du respect des dispositions de la loi « Hoguet » réglementant notamment la gestion d'immeubles.

Compte tenu des dispositions à caractère général de l'article 1er, 6°, de la loi, il est certain qu'un vendeur non titulaire d'une carte professionnelle devra la souscrire pour être autorisé à gérer l'immeuble le temps de la garantie, même s'il ne perçoit aucune rémunération à ce titre.

Nous rappellerons que le non-respect de cette loi entraîne des sanctions pénales d'ordre correctionnel (peines d'amende et de prison).

Ce mandat de gestion donné au ven-

deur est très important, car il lui permet de surveiller les locataires en étant en contact directement avec eux, et d'être ainsi informé de leurs difficultés, voire de leurs défaillances. Il est à conseiller de le prévoir, car, à défaut, le vendeur ne pourrait que s'en remettre aux informations qui lui seront données par le bénéficiaire de la garantie.

- Enfin, doit être précisée la mise en place des **conditions de la future commercialisation** et le **mandat conféré au vendeur** pour rechercher, aux conditions définies, un ou plusieurs locataires.

En effet, lorsque l'immeuble n'est pas loué au moment de l'acquisition ou lorsqu'il est déjà loué, il faut définir les conditions dans lesquelles le vendeur devra lui-même rechercher des locataires pour occuper les lieux dans le premier cas ou remplacer les locataires défaillants ou sortants dans le second.

Si le vendeur doit rechercher lui-même les locataires, il est certain que la loi « Hoguet » va ici encore s'appliquer en vertu des dispositions de l'article 1er, 1°, de la loi.

En général, il est d'usage de confier cette mission à un ou plusieurs agents immobiliers dans le cadre d'un mandat d'intérêt commun donné par les deux parties et donc irrévocable.

Puis viennent ensuite les critères en vertu desquels s'opérera la recherche des locataires.

Dans le meilleur des cas, le bénéficiaire de la garantie peut se voir octroyer un droit de veto pur et simple pour agréer le candidat locataire proposé par le mandataire des parties chargé de rechercher les locataires.

Pour éviter au vendeur d'être soumis au risque de voir la garantie perdurer au motif que les locataires ne sont pas agréés par l'acquéreur, il est d'usage de prévoir des critères objectifs définissant les « caractéristiques idéales » du ou des locataires recherchés.

Il est difficile de passer ici en revue la liste des types de critères, tant l'imagination des rédacteurs est grande en la matière !

Nous nous contenterons d'en citer quelques exemples.

Lorsque le bénéficiaire de la garantie a accès aux données bancaires, il peut être défini une cote, compte tenu de l'activité du locataire, de son crédit ou encore de sa solvabilité.

Il peut encore être prévu des ratios entre le loyer et le chiffre d'affaires du locataire, le *cash flow* et le loyer.

Il peut être aussi envisagé des critères négatifs excluant toute présentation de candidats locataires qui entreraient dans ces cas de figure : résultats déficitaires d'exploitation, types d'activités exclus, exclusion liée à certaines compositions de l'actionnariat du groupe dont dépendrait le locataire, etc.

À cet effet, une information devra être apportée au bénéficiaire de la garantie par le mandataire qui aura trouvé le candidat locataire, lui permettant d'agréer ou non le candidat proposé.

Il est en général prévu que lorsque le candidat proposé n'est pas agréé par le bénéficiaire de la garantie, alors qu'il remplit les critères arrêtés entre les parties, le garant est déchargé de tout engagement à concurrence des mètres carrés concernés par le locataire proposé.

Pour éviter toutes discussions concernant le texte du bail, il est indispensable d'annexer à la garantie un modèle de bail qu'il ne restera plus qu'à compléter par le nom du locataire, par la désignation des locaux objet de la location et par le montant du loyer.

Il est ici rappelé que le bail sera signé par le propriétaire, c'est-à-dire par le bénéficiaire de la garantie.

Une réserve doit être faite lorsque l'on est en présence d'une vente en état futur d'achèvement.

Normalement, dans ce cas, il incombe au bénéficiaire de la garantie de signer le bail en tant que propriétaire. Mais il ne faut pas oublier que c'est le promoteur-vendeur qui construit en vertu d'un mandat que lui donne à cet effet l'acquéreur.

De là, il en résulte un jeu de relations contractuelles en double cascade. La

première constituée par la relation contractuelle entre les parties à la vente en état futur d'achèvement et la seconde constituée par la relation contractuelle entre le locataire et l'acquéreur à la vente en état futur d'achèvement, bénéficiaire de la garantie.

Il existe une source potentielle de conflits lorsque le locataire émet d'autres réserves au moment de la livraison, que celles de l'acquéreur à l'égard du vendeur-constructeur. Il faut associer le locataire à la procédure de livraison, ce qui est source de conflits même dans ce cas, lorsque les parties ne s'entendent pas.

C'est la raison pour laquelle dans le secteur non protégé (hors habitation), lorsque l'acquéreur d'un immeuble à construire souhaite payer le prix à la livraison il est préférable de conclure une vente à terme régie par les dispositions de l'article 1601-2 du Code civil, plutôt qu'une vente en état futur d'achèvement. En effet, dans ce cas, le bail est signé avec le locataire par le promoteur tant que le bâtiment n'est pas achevé, livré et payé.

Dans cette hypothèse, au moment de la livraison, le promoteur a un double lien contractuel direct avec le locataire et avec l'acquéreur qui est parallèle et ne se suit pas en cascade, ce qui évite à l'acquéreur d'être intercalé entre le promoteur et le locataire.

De même, il peut être prévu que l'acquéreur ne signera l'acte devant constater l'achèvement, transférer la propriété et constater le paiement du prix, que si le locataire a lui-même accepté préalablement la livraison.

Cette pratique de la vente à terme ne devrait pas pénaliser les promoteurs qui peuvent demander un crédit pour porter l'opération, compte tenu des taux d'intérêt inférieurs aux préloyers qu'ils devraient verser à l'acquéreur, qui verserait le prix au fur et à mesure de l'achèvement de la construction.

Enfin, il ne faut pas oublier de prévoir si la garantie est ou non transférable sur la tête de l'acquéreur et, dans l'affirmative, à quelles conditions.

Après avoir décrit les différents types de garantie, nous allons envisager main-

tenant les différentes qualifications juridiques possibles d'une garantie de rentabilité locative et en analyser leurs conséquences juridiques, notamment sur la capacité du vendeur à accepter cette garantie.

## **B - Les différentes qualifications juridiques possibles et leurs conséquences**

S'il est vrai que l'intérêt de s'interroger sur la qualification juridique de la garantie de rentabilité locative est principalement fiscal, ce qui sera expliqué en deuxième partie, il n'est pas inutile de s'interroger sur la question de la qualification pour apprécier la capacité du vendeur à consentir la garantie.

### **1°/ Un loyer de substitution ?**

Une lecture littérale du titre « garantie de rentabilité locative » ainsi que du libellé du texte de la garantie aboutit inmanquablement à analyser celle-ci comme un loyer de substitution garanti par le vendeur et dont le versement effectif est soumis à l'aléa, soit de la résiliation ultérieure d'une location en cours au moment de la prise d'effet de la garantie, soit de la non-conclusion d'un bail avec un locataire pendant la période de garantie de rentabilité locative.

Si l'on suit cette interprétation, on peut analyser cette garantie comme une obligation aléatoire de payer une somme d'argent à l'acquéreur-bénéficiaire du loyer, faute de locataire, au même titre qu'un engagement de payer dans le cadre d'une caution ou d'une garantie de paiement à première demande à caractère documentaire.

Ainsi, si le vendeur est une société, il faut s'interroger sur l'intérêt et la capacité de la société à s'engager au même titre qu'une caution ou une garantie à l'égard d'un tiers.

Nous ne reviendrons pas ici sur les conditions posées par la loi ou par la jurisprudence sur les autorisations sociales et la capacité nécessaire dans chaque type de société de personnes ou de capitaux pour consentir une

## Garanties de rentabilité locative dans les ventes immobilières

caution ou un engagement de payer au profit d'un tiers, l'intérêt de la question étant de savoir comment doit se tenir, et à quelles conditions, la décision ou la délibération pour donner cette garantie, au regard de cette interprétation de la garantie de rentabilité locative.

### 2°/ Une indemnisation de la perte de loyers ?

Une seconde interprétation pourrait consister à assimiler la garantie de rentabilité locative à une garantie indemnitaire visant à réparer le préjudice lié à la perte de loyers pendant la durée convenue.

En effet, si l'on considère que la rentabilité locative est une qualité déterminante de l'immeuble vendu, le manque de recette locative crée un préjudice au nouveau propriétaire, qui doit être compensé par une indemnité.

Cette interprétation n'est pas sans rappeler les garanties de passif, données par le cédant d'actions ou de parts de sociétés, pour garantir le cessionnaire de tout passif, pertes ou préjudices subis postérieurement à la cession mais ayant une cause antérieure non identifiée au moment de la fixation du prix des actions ou parts sociales.

Mais cette analogie doit être précisée.

Nous rappelons qu'il existe deux sortes de garanties de passif :

- suivant les premières, appelées « garanties indemnitaires », le cédant s'oblige à payer à la société, à l'acquéreur ou aux créanciers de la société, le montant des passifs non identifiés au moment de la cession, sans aucune limite théorique ;

- dans les secondes, appelées « garanties de valeur » ou de « révision de prix », le cédant s'oblige à réviser le prix à la baisse en cas d'apparition de passifs nouveaux non identifiés au moment de la cession. On rappellera que, dans ce cas, le cédant est indemnisé pour être garanti de la perte de valeur que subissent les titres cédés, en raison des passifs révélés après la cession, dans la limite du montant du prix de cession.

Si l'on transpose ces mécanismes aux garanties de rentabilité locative, on constate la parenté frappante avec les garanties de valeur ou de révision de prix.

Nous pensons qu'en fait les garanties de rentabilité locative peuvent s'apparenter à des garanties de révision de prix lorsque l'immeuble n'est pas loué au moment de sa vente, puisque la garantie consiste à couvrir le risque de l'aléa lié à la recherche d'un ou plusieurs locataires, et dans la mesure où le prix d'acquisition pour un investisseur ne peut pas être identique suivant que l'immeuble est loué ou non. En revanche, il est plus difficile de faire cette assimilation lorsque le vendeur s'oblige à acquitter un loyer de substitution en cas de défaillance d'un locataire, à la suite d'un défaut de paiement ou d'un départ avant le terme du bail.

Le bénéficiaire de l'indemnité est l'acquéreur du bien, tout comme dans une garantie de révision de prix en matière de cession de titres sociaux.

L'indemnisation conduit inéluctablement à réviser ou à réduire le prix. Compte tenu de la durée à court terme des garanties de rentabilité locative, si elles peuvent conduire à réduire le prix, même dans une proportion non négligeable, elles n'aboutissent jamais à le rendre nul.

De même, si les loyers effectivement perçus par l'acquéreur devaient être inférieurs ou supérieurs au revenu garanti, rien n'interdirait dans ces hypothèses aux parties de prévoir une révision à la baisse ou à la hausse du prix de vente convenu, puisque le prix est calculé à partir d'un revenu locatif, compte tenu d'un taux de rendement ou de capitalisation escompté par l'investisseur-acquéreur.

On constate bien dans ces cas que le revenu locatif a une influence directe sur le montant du prix de vente et que la mise en œuvre de la garantie de rentabilité locative peut aboutir à réviser le prix à la baisse comme à la hausse.

### 3°/ Enjeu de la qualification : une incidence directe sur le type d'autorisation sociale

Si l'on suit cette interprétation, il faut rechercher si les conditions dans lesquelles cette garantie doit être autorisée par l'organe social compétent sont ou non les mêmes que dans l'interprétation précédente développée au 1° ci-dessus.

Nous pensons que si l'on suit cette interprétation, l'autorisation sociale est d'une nature différente car, dans ce cas, c'est le prix de vente même qui est affecté par cette garantie. Cela signifie que la décision des associés ou la délibération qui autoriserait la vente et les conditions de celle-ci devrait indiquer dans le corps même de la décision les conditions de la garantie de rentabilité locative qui pourrait contribuer à diminuer le prix.

Prenons un exemple concret.

Dans une société anonyme à conseil d'administration, supposons qu'un immeuble de la société, sans qu'il constitue le siège social, soit vendu avec une garantie de rentabilité locative. En principe, le président du conseil d'administration, s'il exerce la direction générale, ou le directeur général, dispose des pouvoirs en vertu de la loi pour aliéner cet immeuble, sauf clauses restrictives de ses pouvoirs dans les statuts.

Si l'on considère la garantie de rentabilité locative comme un engagement de payer un loyer de substitution, ne doit-elle pas être autorisée préalablement par le conseil d'administration dans le cadre des dispositions de l'article L. 225-35, alinéa 4, du Code de commerce ?

En revanche, si elle participe directement à la détermination du prix de vente, elle relève dans ce cas des seuls pouvoirs du président du conseil d'administration ou du directeur général, dans la mesure où aucune clause restrictive ne limite ses pouvoirs à l'égard de ceux dévolus au conseil d'administration.

Après avoir examiné les différentes qualifications juridiques possibles d'une garantie de rentabilité locative,

nous allons examiner les conséquences fiscales, compte tenu des principes dégagés ci-dessus.

## II - LOYERS DE SUBSTITUTION OU CLAUSE DE RÉVISION DE PRIX : LES INCERTITUDES FISCALES DE LA QUALIFICATION

Si la doctrine hésite entre ces deux analyses, l'administration des impôts pencherait, pour sa part, pour la qualification de clause de loyers de substitution. Toutefois, cette position nous paraît aujourd'hui dépassée compte tenu de l'évolution amorcée par le Conseil d'État.

### A - Une doctrine de l'Administration incomplète, en faveur de la qualification de loyers

L'Administration a tout d'abord été amenée à se prononcer sur le régime fiscal des garanties locatives dans des domaines aujourd'hui incidents.

#### 1°/ L'absence de doctrine administrative globale

Trois instructions (4) sont venues préciser les conséquences de ces clauses sur le statut fiscal spécifique des SCI de construction-vente lorsque ces sociétés consentent des garanties locatives pour la commercialisation de leur programme.

Après avoir, dans un premier temps, considéré que lesdites clauses faisaient perdre le bénéfice de leur régime fiscal spécial visé à l'article 239 ter du CGI, l'Administration, se ralliant à la jurisprudence du Conseil d'État (5), a fini par admettre que la garantie de rentabilité locative conférée aux acquéreurs ne constituait qu'une modalité de commercialisation des immeubles construits.

On notera également que deux instructions relatives à l'ancienne réduction d'impôt pour investissement immobilier locatif (CGI, art. 199 nonies et 199 decies) sont venues préciser que les garanties de loyers conférées dans des actes de vente n'avaient

pas pour effet de reporter le délai de six mois auquel était tenu l'investisseur pour louer effectivement le logement.

Mais aucune de ces instructions n'était venue préciser la qualification fiscale desdites clauses.

Il a fallu attendre une instruction du 17 juin 1991 (6) en matière de TVA pour qu'elle se prononce, pour la première fois, sur la qualification fiscale des indemnités versées dans le cadre de contrat de vente assorti d'une garantie locative.

Il s'agissait de préciser le sort des indemnités versées par les promoteurs immobiliers à des acquéreurs d'immeubles locatifs vendus en l'état futur d'achèvement afin de compenser l'absence de perception de loyers pendant la période de construction de l'immeuble.

Calculées en règle générale en appliquant aux sommes versées au constructeur le taux prévisionnel de rendement locatif des immeubles, l'Administration estime que ces indemnités « doivent être considérées comme des recettes accessoires de l'activité de location (si l'option pour l'assujettissement des loyers à la taxe est exercée conformément à l'article 260, 2°, du CGI) ; elles sont dès lors soumises au même régime de TVA que les loyers. (...) La TVA correspondante doit être facturée au promoteur qui a la possibilité de la déduire dans les conditions de droit commun ».

On relèvera que cette instruction n'a pas été encore rapportée et qu'elle est donc susceptible d'être invoquée formellement par les redevables sur le fondement de l'article L.80A du Livre des procédures fiscales.

L'Administration tend ainsi à assimiler les indemnités de garantie de rentabilité locative à un revenu de substitution aux loyers.

Sa position est en ce sens conforme à sa doctrine relative aux « loyers perçus dans le cadre d'un contrat de garantie de loyers » versés par certains organismes et notamment les indemnités d'assurance pour risque d'impayés (7). Pour l'Administration, il s'agit de « revenus de substitution à la perte de

loyers que les bailleurs peuvent subir du fait de la vacance du logement ou du non-paiement des loyers par le locataire » obéissant au même régime fiscal que les loyers.

#### 2°/ Conséquences de la qualification de loyers de substitution

Les conséquences de cette qualification de loyers de substitution doivent être distinguées selon que l'acheteur est une société ou une personne physique.

Si l'acquéreur est une **société** soumise à l'impôt sur les sociétés ou encore imposable selon le régime des bénéficiaires industriels et commerciaux, l'indemnité reçue sera imposée comme un profit courant.

On peut toutefois se demander si l'acquéreur ne serait pas en droit de constituer une provision pour dépréciation des éléments d'actifs.

En effet, le versement de l'indemnité a pour objet de compenser en tout ou partie la rentabilité locative attendue. Son versement n'intervient que si le rendement effectif est inférieur, ce qui potentiellement refléterait une diminution corrélative de la valeur du bien. Certes, pendant le temps de couverture du risque locatif par la garantie, cette perte est compensée, mais il n'en reste pas moins que l'insuffisance de loyers est réelle. La constitution d'une provision serait de ce point de vue envisageable, sauf à la rapporter le jour où la situation locative aura évolué.

S'il s'agit d'un **particulier**, la somme sera imposée au titre des revenus fonciers avec les abattements spécifiques à ce type de revenus.

#### notes

(4) Instr. 2 août 1976, BOI 8 B-3-76 ; Instr. 10 mars 1997, BOI 8 B-1-77 ; Instr. 12 déc. 1988, BOI 8 E-1-88.

(5) V. not. CE, 17 avr. 1985, n° 42.418, SCI Centre commercial Italie ; CE, 2 mars 1988, n° 49.546, SCI Résidence du Pont d'Allier.

(6) BOI 3 A-12-91.

(7) En ce sens, notamment, Doc. adm. n° 522212, n° 5, 10 mars 1999 ; Instr.

18 juin 2001, BOI 5 L-5-01, n° 38, en ce qui concerne la contribution sur les revenus locatifs.

## Garanties de rentabilité locative dans les ventes immobilières

Enfin, l'indemnité serait également passible de la contribution sur les revenus locatifs, sauf si l'acquéreur a opté pour l'assujettissement des loyers à la TVA en vertu de l'option visée à l'article 260, 2°, du CGI, comme précisé dans l'instruction du 17 juin 1991 précitée. Dans cette hypothèse, l'indemnité sera bien entendu assujettie à la TVA.

Pour l'imposition des profits du promoteur, cette analyse conduirait à qualifier les versements en une charge exceptionnelle déductible au titre de l'exercice où elle a été engagée.

Par ailleurs, si l'on se réfère, là encore, à l'analyse comptable et fiscale des charges liées à la mise en œuvre d'une garantie de passif dans une vente de titres, le vendeur pourrait constituer une provision dès lors que la mise en jeu de la garantie est probable à la date de la clôture de l'exercice concerné (8). Cette provision serait fiscalement déductible à hauteur de l'indemnité définitivement arrêtée (9).

L'assimilation des indemnités à des loyers nous paraît cependant contraire tant à l'analyse civile qu'à l'évolution amorcée par le Conseil d'État.

### B - Analyse critique : la garantie de rentabilité locative n'est pas la garantie d'un loyer

#### 1°/ Une indemnité liée à la définition du prix de la transaction immobilière

Analyser l'indemnité versée en application d'une garantie de rendement locatif comme un loyer de substitution rend insuffisamment compte de la nature de la garantie et, surtout, du rapport contractuel qui est à son origine, à savoir l'acte de vente.

Certes, lorsqu'elles ne sont pas érigées en clauses de révision de prix, les clauses de garantie de rentabilité locative examinées présentent les caractéristiques communes suivantes :

- la garantie s'applique automatiquement sur la différence entre le loyer escompté et le loyer réellement obtenu ;
- le vendeur dispose d'un pouvoir de contrôle de la commercialisation des baux.

Ces clauses se différencient toutefois sur certains points tels que :

- la durée ;
- la portée de l'engagement, un plafond en valeur absolue ou un différentiel entre loyer escompté et loyer effectif pendant une certaine durée ;
- les modes de contrôle de la commercialisation et du recouvrement des loyers ;
- le calcul du loyer de référence.

Mais ces garanties procèdent de la même logique :

- elles visent à combler la différence entre le loyer minimal escompté et le loyer effectif pendant une certaine durée qui est celle en fait de la commercialisation des baux ;
- les sommes garanties ne sont pas la contrepartie de la mise à disposition des locaux mais une indemnité compensatrice de l'absence de revenus locatifs, laquelle, le plus souvent, est due précisément du fait de l'absence de rapport locatif existant ;
- de plus, même si ces clauses intégrées comme une condition de l'acte de cession sont formellement sans lien direct avec le prix de la transaction, le rendement locatif escompté contribue quant à lui directement au prix de vente de l'immeuble. Aussi la mise en œuvre de ces clauses affecte nécessairement le gain escompté par le vendeur, et les indemnités versées en conséquence sont intrinsèquement liées à la vente sans laquelle la garantie n'aurait jamais existé ;
- enfin, on peut s'interroger également sur le point de savoir si la garantie de loyers présente toujours un caractère indemnitaire.

De fait, malgré la terminologie utilisée de « *garantie de rentabilité locative* », sa mise en œuvre paraît parfois assez éloignée d'un système d'assurance avec garantie d'un risque. En effet, dans certaines clauses, l'aléa inhérent à tout système de garantie est quasiment absent, tout au moins dans le principe d'application de la garantie qui intervient de façon quasi automatique dès la livraison. Autrement dit, le vendeur verse un loyer de substitution pendant tout le

temps nécessaire à la commercialisation des baux.

La seule incertitude tient en fait au montant des sommes garanties, dès lors que la commercialisation escomptée peut intervenir selon un échéancier plus ou moins long.

On observera d'ailleurs que, dans certains cas, « la garantie » est même appelée à jouer pendant la phase de travaux (10). Dans cette hypothèse, même le quantum des montants garantis n'est pas aléatoire.

Dans ces conditions, le caractère indemnitaire n'est en rien évident. Ne s'agit-il pas davantage d'un intérêt servi sur le prix, (ou les acomptes sur le prix), déjà versé, ce qui conférerait à ces sommes la nature d'un revenu, sans d'ailleurs que celui-ci ait nécessairement le caractère d'un complément de loyer ?

#### 2°/ L'arrêt du Conseil d'État du 5 janvier 1994 conduit à une analyse différenciée selon la nature des clauses

La jurisprudence actuelle du Conseil d'État nous oblige à revoir cette analyse.

Ainsi, dans un arrêt du 5 janvier 1994 (11), la Haute juridiction a été appelée à se prononcer de façon incidente sur la qualification d'une garantie de loyers au regard de la TVA. Cette garantie consistait en une indemnisation de tout mètre carré de bureaux non loué au terme d'une année dans la limite d'un plafond fixé à une certaine somme.

Les parties avaient assujetti les indemnités à la TVA, ce qui permettait à l'investisseur (qui n'était autre en l'occurrence que l'UAP) de les inclure dans les recettes commerciales soumises à TVA et, par là même, d'augmenter le prorata de récupération de la TVA.

L'Administration, pour sa part, avait remis en cause cet assujettissement à

#### notes

(8) Mémento Francis Lefebvre Comptable 2004, n° 1915-3.

(9) TA Toulouse, 27 juin 2000, n° 96-1503.

(10) Situation visée dans Instr. 17 juin 1991, BOI 3 A-12-91.

(11) CE, 5 janv. 1994, n° 73.875, UAP, préc.

la taxe sur le chiffre d'affaires en ce qui concerne l'indemnité compensatrice pour les bureaux du fait, sans doute, de l'absence d'option pour l'assujettissement des loyers à la TVA.

Le Conseil d'État, balayant en fait tant l'argumentation de l'acquéreur que celle de l'Administration, a conclu à la qualification suivante : « (...) *Considérant que les indemnités ainsi payées à l'Union des assurances de Paris ne peuvent ni, comme le soutient le ministre, être assimilées à des loyers qui seraient passibles de la taxe sur la valeur ajoutée ou en seraient exonérées selon qu'elles ont eu pour objet de compenser l'absence momentanée de location d'emplacements de stationnement ou celle de locaux nus à usage de bureaux, dès lors que les stipulations contractuelles qui les ont prévues n'ont pas conféré la qualité de locataire au vendeur de l'Union des assurances de Paris, ni regardées, comme le prétend l'Union des assurances de Paris, comme des recettes accessoires qui, n'ayant pas le caractère de loyers, seraient passibles de la taxe sur la valeur ajoutée, dès lors qu'elles n'ont été la contrepartie ni d'une livraison de biens meubles ni d'une prestation de services, effectuée à titre onéreux ; qu'ayant, en réalité, constitué une modalité de réalisation de la vente de l'immeuble "Le Gué Robert" de nature à entraîner pour l'Union des assurances de Paris une réduction du prix d'acquisition stipulé ainsi que de la taxe sur la valeur ajoutée incluse dans ce dernier, l'allocation de ces indemnités ne se rattache en rien aux opérations ouvrant ou n'ouvrant pas droit à déduction dont les produits doivent être pris en compte dans le calcul du prorata prévu par l'article 212 de l'annexe II au Code général des impôts* ».

On ne peut qu'approuver l'analyse consistant à écarter la qualification de loyers.

En effet, dès lors que les sommes reçues ne sont pas la contrepartie de la mise à disposition de locaux, elles ne sauraient juridiquement avoir la nature de loyers, même si, ainsi qu'il a été exposé, cette qualification se révélerait au plan fiscal bien commode.

Incidemment, on observera que le Conseil d'État rejette également la

qualification de recettes accessoires invoquée par le requérant. Cette conclusion mérite d'être explicitée.

Ce terme « recettes » étant très générique, il aurait sans doute été utile que l'UAP précise sa qualification. L'on peut supposer en fait qu'elle se fondait sur la notion d'indemnité.

Or, à l'époque, c'est-à-dire avant les arrêts « Sofah » (12) et « Déjardin » (13) rendus à la suite de la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes (14), la Haute juridiction française distinguait entre les indemnités versées en raison d'un aléa courant de la profession, assujetties à la TVA, de celles versées pour des aléas de nature exceptionnelle, exonérées. De fait, à n'en pas douter, c'est bien à cette première catégorie qu'auraient pu se rattacher les indemnités reçues du vendeur en contrepartie de la non-perception de loyers.

Or, non seulement le Conseil d'État réfute cette qualification, mais en outre les arguments qu'il avance le conduiraient également à écarter aujourd'hui tout assujettissement à la TVA même si la qualification d'indemnité avait été admise.

En effet, le Conseil d'État estime que les sommes reçues ne sont la contrepartie « *ni d'une livraison de biens meubles, ni d'une prestation de services, effectuée à titre onéreux* ».

Désormais, à la suite de l'évolution de la jurisprudence évoquée ci-dessus, le critère d'assujettissement à la TVA des indemnités n'est plus fondé sur la notion « d'aléa courant » ou « exceptionnel » mais sur la notion de « lien direct ». Ainsi, une indemnité reçue n'est imposable que dans la seule mesure où elle est la contrepartie d'une livraison d'un bien ou d'un service.

En état de cause, comme le conclut le Conseil d'État dans la décision précitée, la contrepartie réelle des versements n'est-elle pas liée à la cession ? Ainsi, pour la Haute juridiction, cette convention constitue « *une modalité de réalisation de la vente de l'immeuble de nature à entraîner une réduction du*

*prix d'acquisition stipulé ainsi que de la TVA incluse dans ce dernier* ».

De fait, en pratique, la garantie est bien directement liée à la négociation du prix puisque le prix des investissements en cause est quasiment toujours fixé en fonction de la rentabilité locative escomptée.

Dans ces conditions, la position retenue par le Conseil d'État est difficilement critiquable et permettrait de conclure que la plupart des clauses doivent s'analyser en des révisions de prix.

Il est, en revanche, une situation où il paraît discutable de prétendre que la garantie s'apparente en une clause de révision de prix. Il s'agit de l'hypothèse d'une indemnité versée pour compenser la vacance des locaux à la suite du départ anticipé d'un locataire déjà dans les lieux ou, encore, pour couvrir des loyers impayés.

Dans cette situation, la clause joue justement pour garantir une situation locative existante, l'indemnité se substitue bien à des loyers qui auraient dû être perçus. En ce sens, elle constitue bien un loyer de substitution.

### 3°/ Les conséquences fiscales d'une qualification en clause de révision de prix

Si la clause s'analysait en une clause de révision de prix, les conséquences fiscales seraient alors les suivantes.

#### • Au regard de l'impôt de mutation

Si la mutation a été assujettie aux droits d'enregistrement, la survenance de la clause de réduction de prix, de la même façon qu'une résiliation de la vente, ne permet pas la restitution des droits acquittés (CGI, art. 1961).

Si la mutation a été soumise à la TVA immobilière parce qu'il s'agis-

#### notes

(12) CE, 23 oct. 1998, n° 154039, Sofah.

(13) CE, 24 mai 2000, n° 190479, Déjardin, inédit.

(14) CJCE, 8 mars 1988, aff. 102/86, Apple and Pear Development Council c/ Commissioners of Customs and Excise, Rec. CJCE, p. 1443, RJF 8/88, n° 970.

## Garanties de rentabilité locative dans les ventes immobilières

sait d'une construction édifée depuis moins de cinq ans, la réduction de prix ouvrira droit à restitution proportionnelle de la TVA acquittée.

Ainsi, sur le fondement de l'article 272 du CGI, dans le cas de ventes résiliées ou annulées en totalité ou en partie, ou de rabais, remises ou ristournes consentis par la personne qui réalise les opérations taxables, la récupération de la taxe est subordonnée à la rectification de la facture initiale. Cette rectification s'entend généralement, soit de l'envoi d'une facture nouvelle annulant et remplaçant la précédente, soit de l'envoi d'une note d'avoir (15).

Ainsi qu'il a été précisé dans une réponse ministérielle du 11 août 1979 (16), cette obligation répond au double souci d'ajuster les mentions portées sur la facture au prix finalement mis à la charge du client et, le cas échéant, de lier la récupération de la taxe chez le fournisseur au versement par le client, lorsqu'il est lui-même redevable de la même taxe qu'il avait portée en déduction.

### • Au regard de l'impôt sur les bénéfices

Une indemnité analysée comme une clause de révision de prix entraînerait les conséquences suivantes.

Pour l'acquéreur, l'indemnité reçue en application de la garantie serait neutralisée par une diminution correspondante de la valeur d'entrée du bien acquis. Cette solution s'avérerait ainsi beaucoup plus avantageuse que l'imposition de l'indemnité selon le régime des loyers.

En fait, la réintégration du profit s'opérera par le biais de l'amortissement. En effet, cet amortissement s'effectuera non pas sur le prix d'achat initial, mais sur ce prix réduit du montant de l'indemnité dès lors que c'est cette valeur qui va constituer le coût d'entrée du bien.

Pour le vendeur, si l'indemnité est versée, c'est-à-dire si le prix est révisé au cours de l'exercice de la cession, le prix est immédiatement corrigé en conséquence, si cette révision inter-

vient au cours d'un exercice postérieur, la perte constatée obéit au même régime fiscal que le profit sur la vente. Ainsi, elle devrait être déductible des bénéfices pour l'assiette de l'impôt sur les sociétés.

À la différence de la solution examinée précédemment, lorsque l'indemnité est versée dans le cadre d'une clause de révision de prix, il ne paraît pas possible de constituer une provision. Ainsi, par référence, une fois encore, aux sommes versées lors de la mise en œuvre d'une clause de garantie de passif dans une vente de titres s'analysant en une révision de prix, la cour administrative d'appel de Paris n'admettrait pas la déductibilité d'une provision constituée pour faire face à la dépense engagée (17).

### CONCLUSION

La position retenue par le Conseil d'État n'est guère critiquable en son principe. Il est dommage qu'elle n'ait pas (encore) été approuvée par l'Administration.

Pour conforter l'analyse de la Haute juridiction et considérer que les clauses de garantie fonctionnent comme des clauses de révision de prix, il pourrait être tentant également de se rapprocher de la qualification fiscale des clauses de garantie de passif. Ainsi, M. Guillaume Goulard (18) rattacherait la décision précitée au courant jurisprudentiel relatif aux clauses de garantie de passif qui fonctionnent comme des clauses de révision de prix. Toutefois, il faut rester prudent et se méfier d'une complète assimilation dès lors que les mécanismes de ces clauses diffèrent sensiblement dans leur étendue comme dans leur mise en œuvre.

Ainsi, à la différence des cas envisagés où la clause est appelée à jouer dans une grande probabilité mais avec un plafond défini, les clauses de garantie de passif visent des passifs non révélés ou mal appréciés et couvrent en définitive un risque plus aléatoire.

En outre, la survenance d'un passif

social affecte directement et nécessairement la valeur des titres vendus, alors que la garantie de rentabilité locative couvre davantage un aléa quant aux délais de négociation des baux qu'un risque de perte de la valeur intrinsèque du bien.

Aussi, pour éviter toutes incertitudes, on préconisera :

- soit de stipuler une véritable clause de révision de prix ainsi qu'il sera examiné ci-après dans la formule de contrat proposée ci-après ;

- soit leur assujettissement volontaire à la TVA sur le fondement de l'instruction du 17 juin 1991 précitée, non rapportée à ce jour. Tel sera le cas des sommes versées jusqu'à la livraison de l'immeuble pour rémunérer les acomptes sur le prix. Mais tel sera le cas également en présence d'une garantie ayant pour objet de pallier les défaillances d'un ou de plusieurs locataires en place au moment de la signature de l'acte d'acquisition.

Il conviendra bien entendu de tirer toutes les conséquences de ce choix au regard des impôts directs.

En toute hypothèse, les sommes versées pour compenser une perte de loyers effectifs, telle que le départ d'un locataire en place ou encore le défaut de paiement des loyers, devront être traitées comme des loyers de substitution.

C'est la raison pour laquelle nous proposons deux modèles de garantie de rentabilité locative, le premier sous la forme d'une garantie de loyer de substitution applicable à un immeuble achevé et déjà loué, le second, sous la forme d'une garantie de révision de prix applicable à un immeuble achevé ou non, mais non encore loué en tout ou partie au moment de l'acquisition.

### notes

(15) Doc. adm. 3 D-1211, n° 41, 2 nov. 1996.

(16) Rép. min. à QE n° 5879, JO AN Q. 11 août 1979, p. 6629.

(17) CAA Paris, 12 oct. 2000, n° 97PA01922, Ferreira d'Oliveira.

(18) Note sous CE, 5 janv. 1994, n° 73.875, UAP, préc.

## MODÈLES DE GARANTIES DE RENTABILITÉ LOCATIVE

### MODÈLE 1 : Garantie de rentabilité locative sous la forme d'une garantie de loyer de substitution (applicable à un immeuble achevé et loué)

#### Exposé :

Si le texte de la garantie est à insérer dans un document extérieur à l'acte authentique de vente, il faut prévoir un exposé où l'on rappellera les principales caractéristiques de la vente (identité des parties, désignation sommaire de l'immeuble vendu, date du transfert de propriété et de l'entrée en jouissance).

Nous conseillons de l'intégrer dans le corps de l'acte authentique de vente, afin de permettre la délivrance d'une copie exécutoire au bénéficiaire en cas de défaillance du garant.

#### I - Garantie de loyers de substitution

##### 1) Principes

L'acquéreur rappelle (ou a rappelé dans l'exposé préalable) qu'il a acquis l'immeuble objet des présentes, en vue d'obtenir une rentabilité de son investissement.

Cette rentabilité a été calculée à partir des loyers à encaisser par l'acquéreur à compter de ce jour, au titre des baux en cours analysés dans la situation locative stipulée dans la vente dont il s'agit.

Le taux de capitalisation qui a servi à liquider le prix de la vente a été liquidé sur le montant garanti au titre des loyers à recevoir en vertu des baux en cours.

Le taux de capitalisation correspond par conséquent au rapport du montant garanti au titre des loyers à recevoir en vertu des baux en cours sur le prix de vente hors taxes et hors charges.

En conséquence, le vendeur s'oblige à garantir le montant des loyers à recevoir en vertu des baux en cours, par période de 3-6-12 mois (à préciser au choix), pendant la durée convenue et suivant des modalités arrêtées ci-après, dans l'hypothèse où l'acquéreur n'obtiendrait pas la rentabilité escomptée après le transfert de propriété de l'immeuble vendu en sa faveur, par suite

d'impayés ou d'une résiliation pour quelque cause que ce soit d'un ou plusieurs baux.

Cette garantie de loyers correspondra à la différence entre le montant garanti des loyers à recevoir au titre des baux en cours, tel que défini au paragraphe ci-après stipulé intitulé « montant garanti des loyers », et le montant des loyers effectivement encaissés par l'acquéreur pendant la durée de l'engagement stipulé aux présentes, en vertu des baux en cours à compter du transfert de propriété ou qui pourront être conclus après cette date, par suite de la résiliation d'un ou de plusieurs des baux actuels.

En cas de défaillance d'un locataire dans l'encaissement des loyers qu'il doit acquitter, l'acquéreur s'oblige d'ores et déjà à informer immédiatement le vendeur de toute difficulté à l'origine de cette défaillance et subroge le vendeur dans tous les droits et actions qu'il détient vis-à-vis de tout locataire et notamment dans le privilège de bailleur lui profitant. Toutefois, le vendeur ne pourra demander que le recouvrement forcé des loyers, sans pouvoir solliciter la résiliation judiciaire des baux, sauf accord préalable et exprès de l'acquéreur (prévoir éventuellement une association de l'acquéreur à la procédure menée par le vendeur).

##### 2) Montant garanti des loyers

Le montant garanti des loyers correspond aux loyers en principal, hors taxes, hors charges et pour leur montant actuel résultant du jeu des indices stipulés dans les baux en cours à la date du transfert de propriété de l'immeuble vendu en faveur de l'acquéreur, tels qu'ils ont été analysés dans le paragraphe de la vente consacré à la situation locative.

Ce montant figure dans l'état locatif annexé aux présentes.

Il sera majoré de la TVA au taux en vigueur.

##### 3) Durée du présent engagement

Le présent engagement est consenti pour une durée de X années à compter de la date du transfert de propriété

en faveur de l'acquéreur, bénéficiaire du présent engagement.

NB : dans l'hypothèse où le montant garanti des loyers ne couvrirait pas 100 % des loyers résultant des baux en cours, il faut préciser que l'engagement pourra prendre fin avant le terme prévu, par l'apurement du montant garanti des loyers.

##### 4) Modalités de paiement de la garantie de loyers de substitution et établissement des états récapitulatifs

Une facture sera établie tous les premier (ou dernier) jour du trimestre civil ou bien de semestre civil ou année, pour mettre en recouvrement la somme à verser par le vendeur à l'acquéreur au titre de la période concernée (trimestre ou semestre ou année précédent ou à échoir). Elle fera ressortir le montant hors taxes et la TVA en vigueur.

Cette facture sera envoyée au vendeur au domicile élu dans la vente (ou ci-après), par lettre recommandée avec accusé de réception, avec le double des quittances des locataires, ainsi que la copie des nouveaux baux, qui auront pu être conclus pendant la période garantie correspondante (prévoir éventuellement, lorsque la première et la dernière factures prendront effet ou cesseront à une date qui ne coïncide pas avec le premier ou le dernier jour du trimestre, semestre civil ou année civile, d'établir une facture sur des périodes calculées prorata temporis).

La garantie de loyers de substitution pendant la période concernée sera calculée par la différence entre le montant garanti des loyers à provenir pendant ladite période, des baux en cours au moment de la prise d'effet du présent engagement et le montant des loyers effectivement encaissés par l'acquéreur pendant ladite période, des baux en cours, à compter de la prise d'effet de la garantie et des nouveaux baux qui pourront être conclus jusqu'à l'établissement de la facture au titre de la période garantie correspondante, par suite de la résiliation d'un ou de plusieurs des baux actuellement en cours.

## Modèles de garanties de rentabilité locative

Il faut entendre par « bail conclu » un bail qui ne participe plus en conséquence à l'assiette de la garantie, dès lors que l'ensemble des conditions stipulées ci-après seront remplies :

- lorsqu'il a été signé avec un locataire agréé dans les conditions arrêtées ci-après ;
- lorsque l'état des lieux aura été régularisé entre l'acquéreur et le locataire ;
- et lorsque le locataire aura réglé son dépôt de garantie soit en espèces, soit sous la forme de la remise d'une caution solidaire émanant d'un établissement de crédit ayant son siège social en France et notoirement solvable.

Le règlement du ou des loyers de substitution pour la période concernée devra être effectué par le vendeur à l'acquéreur dans les quinze jours de sa réception. À défaut, les sommes à restituer seront passibles d'un intérêt de retard calculé *prorata temporis* au taux de l'Euribor trois mois majoré de cinq cents points de base, sans que cette stipulation vaille délai de règlement.

### 5) Contre-garantie des engagements du vendeur

Pour garantir l'acquéreur de toutes sommes qui lui sont dues au titre du présent engagement ci-dessus convenu entre les parties, le vendeur devra remettre en faveur de l'acquéreur un engagement de caution solidaire émanant de la banque X, conforme au modèle ci-annexé, devant couvrir le paiement des sommes à verser en vertu du présent engagement et pendant toute sa durée. La remise du texte original de la garantie interviendra au plus tard le X, à peine de résolution de plein droit des présentes et sans formalité judiciaire, si bon semble à l'acquéreur (*à manier avec prudence*).

L'acquéreur s'engage à restituer au vendeur l'original de la caution correspondante dès que le présent engagement sera expiré.

### 6) Sort des charges jusqu'au terme du présent engagement

Pendant la durée du présent engagement, il est convenu entre les parties

que le vendeur supportera l'ensemble des charges afférentes à l'immeuble vendu, à l'exclusion des travaux liés à l'article 606 du Code civil.

Toutefois, le vendeur n'aura pas à acquitter les charges qui seront remboursées effectivement par les locataires en vertu des baux en cours au moment où ces charges seront exigibles.

Variante : Gestion de l'immeuble conférée au vendeur ou à une structure de gestion locative qui dépend de lui, afin de permettre au vendeur d'être mieux informé de la situation locative

En contrepartie de cet engagement du vendeur, l'acquéreur confèrera la gestion de l'immeuble à une structure de gestion du vendeur habilitée, en vertu de la loi du 2 janvier 1970, à faire de la gestion locative (*prévoir d'annexer un mandat de gestion locative définissant les conditions du mandat*).

### 7) Conditions de commercialisation des locaux libres – Mandat de commercialisation

En contrepartie de l'engagement du vendeur dont il s'agit, l'acquéreur donne mandat au vendeur pour, en son nom et pour son compte, faire rechercher par un ou plusieurs agents immobiliers de son choix, à compter de ce jour et jusqu'au terme du délai du présent engagement du vendeur, tout candidat locataire, dans l'hypothèse de la résiliation pour quelque cause que ce soit d'un ou plusieurs des baux en cours, pendant la durée du présent engagement.

Ce mandat est conçu comme irrévocable, comme étant de l'intérêt commun des deux parties.

La rémunération du ou des mandataires au titre de la commercialisation, et généralement toutes dépenses à engager pour mettre en location l'immeuble (les locaux) à louer, sont à la charge du vendeur (ou de l'acquéreur), sauf si elles incombent en tout ou partie au locataire.

Le vendeur s'engage à respecter cumulativement les conditions suivantes :

- l'acquéreur sera tenu régulièrement informé de l'avancement de la commercialisation ;

- les locataires devront être des personnes morales de droit privé ou de droit public, présentant des garanties usuelles de solvabilité et de moralité ;
- les candidats locataires retenus devront présenter au moins X critères positifs et aucun critère négatif.

- Critères positifs :

- le loyer annuel hors taxes et hors charges et avant toute indexation dû au titre du bail n'excède pas X % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé au cours de chacun des trois derniers exercices ;

- le candidat locataire est une personne morale détenue majoritairement par l'État français ;

- le résultat d'exploitation du candidat locataire est positif sur les trois derniers exercices et il est en moyenne supérieur à trois fois le loyer annuel.

- Critères négatifs :

- au cours de chacun des trois derniers exercices, le résultat d'exploitation du candidat a été déficitaire et le déficit est supérieur à X % du chiffre d'affaires ;

- le loyer annuel hors taxes dû au titre du bail est supérieur à X % du chiffre d'affaires réalisé au cours de chacun des trois derniers exercices ;

- le candidat locataire a pour activité (*préciser les activités à exclure*) ;

- le locataire n'a aucune activité en France ou ne dépend pas d'un groupe ayant une activité en France.

Le vendeur devra fournir à l'acquéreur un dossier sur le candidat locataire comprenant un extrait K bis, une plaquette de présentation du groupe auquel il appartient, une copie des trois dernières liasses fiscales certifiées conformes par l'expert-comptable ou le commissaire aux comptes du candidat locataire, ainsi qu'un projet de bail dans lequel devront figurer les conditions de la location proposée, en indiquant les dérogations à apporter aux conditions du bail résilié.

L'acquéreur devra, en conséquence, faire connaître au vendeur, par lettre recommandée avec accusé de récep-

tion, les raisons s'opposant, le cas échéant, à la conclusion d'un contrat de bail avec une personne proposée par le vendeur et ce, dans les quinze jours de la proposition écrite qui lui aura été faite devant comprendre les renseignements visés ci-dessus. Passé ce délai, il sera réputé avoir accepté le locataire.

Toutefois, si l'acquéreur venait à refuser un candidat locataire, alors qu'il remplit au moins X des critères positifs et aucun des critères négatifs, et que les conditions du bail sont conformes aux conditions définies tant ci-dessus que ci-après, alors le présent engagement de garantie de loyers de substitution cessera de s'appliquer à concurrence des surfaces utiles correspondantes à celles objet du bail refusé ou du candidat locataire refusé.

Conditions de signature des baux :

- le bail sera signé par l'acquéreur avec le ou les candidats locataires retenus par lui dans les conditions du bail résilié ;

- le bail devra être établi conformément aux conditions du bail résilié ;
- le candidat locataire aura la faculté de demander à déroger aux dispositions du bail résilié à l'exception des points suivants : *(dresser ici la liste des points sur lesquels il ne sera pas possible d'apporter des dérogations ; exemple : caractère ferme d'une durée minima du bail, assujettissement à la TVA des loyers, absence de franchise de loyer, etc.)*.

Toutefois, toute demande de dérogation devra être expressément acceptée par l'acquéreur qui pourra refuser librement celle-ci.

Dans la mesure où les conditions fixées ci-dessus sont respectées, l'acquéreur sera tenu de signer le bail, sauf à justifier par écrit les raisons impératives et légitimes qui pourraient s'opposer à la signature de celui-ci.

Ajustement du prix *(les stipulations qui figurent aux deux alinéas qui suivent doivent être maniées avec prudence et sont rarement rencontrées en pratique, car les investisseurs n'aiment pas avoir des loyers en dehors de ceux du marché :)*

Si l'acquéreur accepte un loyer infé-

rieur au montant des loyers à percevoir, en vertu du bail résilié alors en cours au moment de la prise d'effet de la garantie, le prix de vente sera recalculé en fonction du taux de capitalisation retenu et rappelé au paragraphe 1 en fonction du montant des loyers effectivement encaissés .

Mais si l'acquéreur accepte un loyer supérieur au montant des loyers déterminé à l'alinéa qui précède, le prix de vente sera recalculé en fonction du taux de capitalisation retenu et rappelé au paragraphe 1, en fonction du montant des loyers effectivement encaissés.

## II - Divers

### 1) Élection de domicile (pour mémoire)

### 2) Caractère transmissible du présent engagement

Les présents engagements de garantie de loyers de substitution n'est pas transmissible pour quelque cause que ce soit aux ayants droit de l'acquéreur.

En cas de mutation des parts sociales ou des actions de la société acquéreur, lesdits engagements cesseront de plein droit de s'appliquer, compte tenu du fait qu'ils ont été consentis en considération du porteur principal des parts ou de l'actionnaire principal de la société acquéreur.

### 3) Loi applicable – Litiges

Les présentes sont soumises à la loi française.

Tout litige se rapportant aux présentes relèvera du tribunal du lieu de situation de l'immeuble.

**MODÈLE 2 : Garantie de rentabilité locative sous la forme d'une garantie de révision de prix (applicable à un immeuble achevé ou non, mais non loué en tout ou partie)**

### Exposé :

Si le texte de la garantie est à insérer dans un document extérieur à l'acte authen-

tique de vente, il faut prévoir un exposé où l'on rappellera les principales caractéristiques de la vente (identité des parties, désignation sommaire de l'immeuble vendu, date du transfert de propriété et de l'entrée en jouissance).

Nous conseillons de l'intégrer dans le corps de l'acte authentique de vente, afin de permettre la délivrance d'une copie exécutoire au bénéficiaire en cas de défaillance du garant.

## I - Réduction partielle du prix de vente

### 1) Principes

L'acquéreur rappelle (ou a rappelé dans l'exposé préalable) qu'il a acquis l'immeuble objet des présentes, en vue d'obtenir une rentabilité de son investissement.

Cette rentabilité a été calculée à partir du montant garanti des loyers escomptés défini ci-après.

Le taux de capitalisation qui a servi à liquider le prix de la vente a été liquidé sur le montant garanti des loyers escomptés, convenu au paragraphe ci-après stipulé intitulé « *Montant garanti des loyers* ».

Le taux de capitalisation correspond par conséquent au rapport du montant garanti des loyers escomptés sur le prix de vente hors taxes et hors charges.

En conséquence, le vendeur s'oblige à rembourser partiellement et par période de 3-6-12 mois (à préciser suivant le cas), une partie du prix de la présente vente pendant la durée convenue et suivant les modalités arrêtées ci-après, dans l'hypothèse où l'acquéreur n'obtiendrait pas la rentabilité escomptée après le transfert de propriété de l'immeuble vendu en sa faveur.

Cette réduction de prix correspondra à la différence entre le montant garanti des loyers escomptés arrêté au paragraphe 3 ci-après et le montant des loyers effectivement encaissés par l'acquéreur pendant la durée du présent engagement stipulée ci-après, en vertu des baux à conclure à compter du transfert de propriété.

## Modèles de garanties de rentabilité locative

### 2) Définition du revenu locatif annuel

Le revenu locatif a été déterminé en fonction des loyers hors taxes (HT), exclusifs de toute indexation et nets de charges, susceptibles d'être produits dans les conditions suivantes :

- commerces (X m<sup>2</sup> utiles) : X euros/m<sup>2</sup> utile/ par an ;
- bureaux (X m<sup>2</sup> utiles) : X euros/m<sup>2</sup> utile/par an ;
- activités (X m<sup>2</sup> utiles) : X euros/m<sup>2</sup> utile/ par an ;
- parkings (X unités) : X euros/m<sup>2</sup> utile/par an.

Le loyer hors taxes exclusif de toute indexation et net de charges correspond au loyer perçu hors taxes sur la valeur ajoutée par le bailleur, indépendamment des charges qui seront remboursées par tout locataire au bailleur en vertu des stipulations du bail, savoir :

- le remboursement de la taxe annuelle de bureaux, de locaux commerciaux ou de stockage en Île-de-France ;
- le remboursement de la taxe foncière ;
- la taxe d'enlèvement des ordures ménagères ;
- les primes d'assurances ;
- les honoraires de gestion ;
- les charges liées à l'entretien des parties communes en cas de pluralité de locataires et aux consommations liées aux parties communes (*liste non exhaustive, à compléter*).

Il est ici convenu que le loyer perçu par le bailleur sera net de charges, à l'exception des gros travaux de l'article 606 du Code civil, qui restent lui incomber.

### 3) Montant garanti des loyers

Le montant garanti des loyers correspond à 100 % (*ce montant peut être inférieur*) du revenu locatif, dont le montant est indiqué dans le tableau ci-après stipulé. Ce montant a été calculé de la façon suivante : surface utile en m<sup>2</sup> ou unités de parkings ; loyer en euros au m<sup>2</sup> par an HT et hors charges et exclusif de toute indexation ; total en euros commerces, bureaux, activités, parkings, revenu locatif, montant garanti (100 % du revenu locatif).

### 4) Durée du présent engagement

#### a) Point de départ

Le présent engagement prendra effet à compter du jour du transfert de propriété en faveur de l'acquéreur (immeuble achevé).

Le présent engagement prendra effet à compter de l'entrée en jouissance de l'acquéreur dans l'immeuble à construire par le vendeur (immeuble vendu en état futur d'achèvement ou à terme).

#### b) Terme de la garantie

Cette garantie prendra fin :

- par la mise en location de la totalité de l'immeuble vendu ;
- par l'apurement de la totalité du montant garanti des loyers, sans que la durée puisse aller au-delà d'une période de X années à compter du point de départ du présent engagement.

### 5) Modalités de paiement de la réduction de prix et établissement des états récapitulatifs

Un état récapitulatif sera établi tous les premier (ou dernier) jour du trimestre civil ou bien de semestre civil ou année, pour mettre en recouvrement la somme à verser par le vendeur à l'acquéreur au titre de la période concernée (trimestre ou semestre ou année précédent ou à échoir).

Cet état récapitulatif sera envoyé au vendeur au domicile élu dans la vente (ou ci-après), par lettre recommandée avec accusé de réception, avec le double des quittances des locataires, ainsi que la copie des nouveaux baux, qui auront pu être conclus pendant la période objet de l'état récapitulatif correspondant (*prévoir éventuellement, lorsque le premier et le dernier états récapitulatifs prendront effet ou cesseront à une date qui ne coïncide pas avec le premier ou le dernier jour du trimestre, semestre civil ou année civile, d'établir l'état récapitulatif correspondant, sur des périodes calculées prorata temporis*).

La réduction de prix pendant la période concernée par l'état récapitulatif sera calculée par la différence entre le montant garanti des loyers

escomptés, déterminé ci-dessus, pendant ladite période et le montant des loyers effectivement encaissés par l'acquéreur pendant ladite période, en vertu des baux qui auront été conclus jusqu'à l'établissement de l'état récapitulatif correspondant.

Il est expressément convenu entre vendeur et acquéreur que si un ou plusieurs locataires venaient à résilier judiciairement le contrat de location pour quelque cause que ce soit, le vendeur, à titre de garantie vis-à-vis de l'acquéreur, s'oblige à verser à ce dernier la différence entre le loyer escompté et celui définitivement encaissé. Cet engagement ne pourra pas aller au-delà du montant garanti des loyers fixé ci-dessus. En contrepartie de cet engagement, l'acquéreur subroge le vendeur dans tous les droits et actions qu'il tiendra vis-à-vis du locataire et notamment dans le privilège de bailleur lui profitant. Toutefois, le vendeur ne pourra demander que le recouvrement forcé des loyers, sans pouvoir solliciter la résiliation judiciaire des baux, sauf accord préalable et exprès de l'acquéreur (*prévoir éventuellement une association de l'acquéreur à la procédure menée par le vendeur*). Il faut entendre par « bail conclu », un bail qui ne participe plus en conséquence à l'assiette de la garantie, dès lors que l'ensemble des conditions stipulées ci-après seront remplies :

- lorsqu'il a été signé avec un locataire agréé dans les conditions arrêtées ci-après ;
  - lorsque l'état des lieux ou le procès-verbal d'entrée dans les lieux (si immeuble) à construire à livrer à l'achèvement) aura été régularisé entre l'acquéreur et le locataire ;
  - et lorsque le locataire aura réglé son dépôt de garantie soit en espèces, soit sous la forme de la remise d'une caution solidaire émanant d'un établissement de crédit ayant son siège social en France et notoirement solvable.
- Le règlement de la réduction de prix correspondante devra être effectué par le vendeur à l'acquéreur dans les quinze jours de sa réception. À défaut, les sommes à restituer seront passibles

d'un intérêt de retard calculé *prorata temporis* au taux de l'Euribor trois mois majoré de cinq cents points de base, sans que cette stipulation vaille délai de règlement.

Il sera établi un acte complémentaire à l'acte de vente objet des présentes (ou reçu par maître X, notaire, si la garantie de rentabilité locative ne figure pas dans le corps de l'acte authentique de vente) aux présentes, pour constater le montant définitif de la réduction du prix, à première demande de l'une des parties, mais aux frais de l'acquéreur.

#### 6) Contre-garantie des engagements du vendeur

Pour garantir l'acquéreur de toutes sommes qui lui sont dues au titre du présent engagement ci-dessus convenu entre les parties, le vendeur devra remettre en faveur de l'acquéreur un engagement de caution solidaire émanant de la banque X, conforme au modèle ci-annexé, devant couvrir le paiement des sommes à verser en vertu du présent engagement et pendant toute sa durée. La remise du texte original de la garantie interviendra au plus tard le X (à préciser suivant que l'immeuble est achevé ou non), à peine de résolution de plein droit des présentes et sans formalité judiciaire, si bon semble à l'acquéreur (à manier avec prudence).

Il est précisé que l'engagement de caution de la banque X sera réduit de plein droit au fur et à mesure des baux et engagements intervenus pendant la période concernée, sous réserve de la renaissance de la garantie en cas de résiliation des baux dans les termes convenus au paragraphe qui précède.

L'acquéreur s'engage à restituer au vendeur l'original de la caution correspondante dès que le présent engagement sera expiré.

#### 7) Sort des charges jusqu'au terme du présent engagement

Pendant la durée du présent engagement, il est convenu entre les parties que le vendeur supportera l'ensemble des charges afférentes à l'immeuble

vendu, à l'exclusion des travaux liés à l'article 606 du Code civil.

Toutefois, le vendeur n'aura pas à acquitter les charges qui seront remboursées effectivement par les locataires en vertu des baux en cours au moment où ces charges seront exigibles.

#### Variante :

#### Gestion de l'immeuble conférée au vendeur ou à une structure de gestion locative qui dépend de lui, afin de permettre au vendeur d'être mieux informé de la situation locative

En contrepartie de cet engagement du vendeur, l'acquéreur confèrera la gestion de l'immeuble à une structure de gestion du vendeur habilitée, en vertu de la loi du 2 janvier 1970, à faire de la gestion locative (*prévoir d'annexer un mandat de gestion locative définissant les conditions du mandat*).

#### 8) Conditions de commercialisation des locaux libres – Mandat de commercialisation

En contrepartie de l'engagement du vendeur de réduire partiellement le prix de la vente dont il s'agit, l'acquéreur donne mandat au vendeur pour, en son nom et pour son compte, faire rechercher par un ou plusieurs agents immobiliers de son choix, à compter de ce jour et jusqu'au terme du délai du présent engagement du vendeur, tout candidat locataire, pour des surfaces minimales de X mètres carrés (ou prévoir, pour des immeubles de bureaux de standing, un locataire unique). Ce mandat est conçu comme irrévocable, comme étant de l'intérêt commun des deux parties.

La rémunération du ou des mandataires au titre de la commercialisation, et généralement toutes dépenses à engager pour mettre en location l'immeuble (les locaux) à louer, sont à la charge du vendeur (ou de l'acquéreur), sauf si elles incombent en tout ou partie au locataire.

Toutes dépenses relatives à l'individualisation des lots en cas de mise en location de plusieurs lots seront à la charge du vendeur.

Le vendeur s'engage à respecter cumulativement les conditions suivantes :

- l'acquéreur sera tenu régulièrement informé de l'avancement de la commercialisation ;

- les locataires devront être des personnes morales de droit privé ou de droit public, présentant des garanties usuelles de solvabilité et de moralité ;
- les candidats locataires retenus devront présenter au moins X critères positifs et aucun critère négatif.

#### • Critères positifs :

- le loyer annuel hors taxes et hors charges et avant toute indexation dû au titre du bail n'excède pas X % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé au cours de chacun des trois derniers exercices ;

- le candidat locataire est une personne morale détenue majoritairement par l'État français ;

- le résultat d'exploitation du candidat locataire est positif sur les trois derniers exercices et il est en moyenne supérieur à trois fois le loyer annuel.

#### • Critères négatifs :

- au cours de chacun des trois derniers exercices, le résultat d'exploitation du candidat a été déficitaire et le déficit est supérieur à X % du chiffre d'affaires ;

- le loyer annuel hors taxes dû au titre du bail est supérieur à X % du chiffre d'affaires réalisé au cours de chacun des trois derniers exercices ;

- le candidat locataire a pour activité (*préciser les activités à exclure*) ;

- le locataire n'a aucune activité en France ou ne dépend pas d'un groupe ayant une activité en France.

Le vendeur devra fournir à l'acquéreur un dossier sur le candidat locataire comprenant un extrait K bis, une plaquette de présentation du groupe auquel il appartient, une copie des trois dernières liasses fiscales certifiées conformes par l'expert-comptable ou le commissaire aux comptes du candidat locataire, ainsi qu'un projet de bail dans lequel devront figurer les conditions de la location proposée, en indiquant les dérogations à apporter aux conditions du bail type annexé aux présentes dont

## Modèles de garanties de rentabilité locative

il sera question au sous-paragraphe suivant intitulé « *Signature des baux* ». L'acquéreur devra, en conséquence, faire connaître au vendeur, par lettre recommandée avec accusé de réception, les raisons s'opposant, le cas échéant, à la conclusion d'un contrat de bail avec une personne proposée par le vendeur et ce, dans les quinze jours de la proposition écrite qui lui aura été faite devant comprendre les renseignements visés ci-dessus. Passé ce délai, il sera réputé avoir accepté le locataire.

Toutefois, si l'acquéreur venait à refuser un candidat locataire, alors qu'il remplit au moins X des critères positifs et aucun des critères négatifs, et que les conditions du bail sont conformes aux conditions définies tant ci-dessus que ci-après, alors le présent engagement de réduction partielle du prix cessera de s'appliquer à concurrence des surfaces utiles correspondantes à celles objet du bail refusé ou du candidat locataire refusé. Conditions de signature des baux :

- le bail sera signé par l'acquéreur avec le ou les candidats locataires retenus par lui dans les conditions arrêtées ci-dessus ;

- en cas de location de l'immeuble à plusieurs locataires, seront louées non seulement les surfaces locatives utiles privatives, mais aussi une quote-part de surface utile commune, afin que le nombre de mètres carrés de surface utile totale louée dans ce cas corresponde exactement à celui de la surface utile privative louée à un locataire unique. Les parkings seront affectés au prorata des surfaces louées dans la limite d'une tolérance de X % ;

- le bail devra être établi conformément au projet ci-annexé ;

- le candidat locataire aura la faculté de demander à déroger aux dispositions du projet ci-annexé, à l'exception des points suivants : (*dresser ici la liste des points sur lesquels il ne sera pas possible d'apporter des dérogations ; exemple : caractère ferme d'une durée*

*minima du bail, assujettissement à la TVA des loyers, absence de franchise de loyer, etc.*).

Toutefois, toute demande de dérogation devra être expressément acceptée par l'acquéreur qui pourra refuser librement celle-ci.

Dans la mesure où les conditions fixées ci-dessus sont respectées, l'acquéreur sera tenu de signer le bail, sauf à justifier par écrit des raisons impératives et légitimes qui pourraient s'opposer à la signature de celui-ci.

*Ajustement du prix (les stipulations qui figurent aux deux alinéas qui suivent, doivent être maniées avec prudence et sont rarement rencontrées en pratique car les investisseurs n'aiment pas avoir des loyers en dehors de ceux du marché. Une clause expresse de complément de prix peut d'ailleurs être stipulée à cet effet :)*

Si l'acquéreur accepte un loyer inférieur à celui défini dans le revenu locatif stipulé au paragraphe 2 ci-dessus, le prix de vente sera recalculé en fonction du taux de capitalisation retenu et rappelé au paragraphe 1 en fonction du montant des loyers effectivement encaissés.

Mais si l'acquéreur accepte un loyer supérieur au montant des loyers déterminé à l'alinéa qui précède, le prix de vente sera recalculé en fonction du taux de capitalisation retenu et rappelé au paragraphe 1, en fonction du montant des loyers effectivement encaissés.

### II - Complément éventuel du prix de vente

Il est ici convenu que si la moyenne des loyers à recevoir au titre de l'ensemble des locations consenties effectivement sur la totalité de l'immeuble était supérieure au montant des loyers définis dans le revenu locatif, alors l'acquéreur s'oblige à verser un complément de prix dans les conditions suivantes (*à préciser et prévoir un acte complémentaire à l'acte authentique du contrat de vente*).

Ce complément de prix sera déterminé à partir du taux de capitalisation de X % appliqué à X % de la différence entre :

- les loyers à percevoir au titre des baux signés ;  
- et le montant des loyers définis dans le revenu locatif.

L'acquéreur ne s'oblige alors à verser un complément de prix que dans les conditions suivantes.

Variante : Complément de prix calculé uniquement si le loyer effectif est supérieur dans une certaine proportion au revenu locatif annuel.

Toutefois, il ne sera pas tenu compte pour le calcul du complément de prix de la partie des loyers perçus qui serait supérieure de X % au loyer de référence fixé sous le paragraphe 2 intitulé « *Définition du revenu locatif annuel* ».

### III - Divers

1) Élection de domicile (pour mémoire)

2) Caractère transmissible du présent engagement

Les présents engagements de réduction partielle de prix de vente et de complément de prix ne sont pas transmissibles pour quelque cause que ce soit aux ayants droit de l'acquéreur.

En cas de mutation des parts sociales ou actions de la société acquéreur, lesdits engagements cesseront de plein droit de s'appliquer, compte tenu du fait qu'ils ont été consentis en considération du porteur principal des parts ou de l'actionnaire principal de la société acquéreur.

3) Loi applicable – Litiges

Les présentes sont soumises à la loi française.

Tout litige se rapportant aux présentes relèvera du tribunal du lieu de situation de l'immeuble.