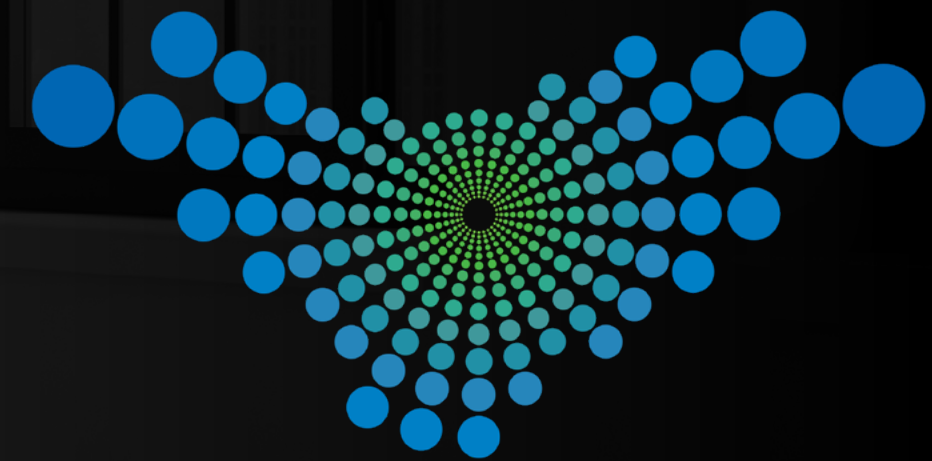


GUIDE

# mise en marché

d'un espace  
commercial



DISTRICT CENTRAL

# Introduction

En tant que propriétaire, si vous songez à mettre sur le marché un espace commercial à louer ou à vendre, la préparation est la clé du succès. Cela vous permettra de passer à travers un processus de location ou de vente de façon claire, rassurante et surtout d'éviter les désagréments.

Notez que peu importe le type d'espace commercial que vous détenez et que vous voulez mettre sur le marché, l'entreprise qui viendra s'y établir sera en phase pour transformer son organisation de manière à accroître la productivité et la rentabilité. Votre vision en tant que propriétaire devra s'arrimer avec cette l'entreprise ou l'acheteur potentiel.

Il est essentiel de commencer par bien cerner vos besoins, notamment en ce qui concerne le type de locataire ou entreprise que vous voulez avoir dans votre immeuble. La durée du bail, les éventuels investissements que vous prévoyez, la possibilité de subdivision et la durée du bail souhaité. Enfin, si des travaux sont nécessaires, ils pourront être entrepris rapidement, et vous serez prêt à mettre votre espace sur le marché.



A modern office interior with a high ceiling featuring exposed wooden beams. The space is furnished with several desks, each equipped with a computer monitor and an ergonomic office chair. The floor is made of light-colored wood. A large window on the right side allows natural light to enter the room. A stone pillar is visible in the foreground, partially obscuring the view of the desks.

## Avec ou sans courtier ?

**La mise en location ou la vente d'un espace industriel, d'un espace pour la vente au détail ou la location de bureaux demande du temps et de l'investissement en argent. Deux options s'offrent à vous pour l'exécution, vous pouvez décider de le faire par vous-même ou de travailler avec un courtier immobilier commercial. Selon vos besoins l'une ou l'autre des options vise à ce que votre espace prenne preneur à la fin du processus.**

## SANS COURTIER

Si vous choisissez de gérer la vente ou la location de votre espace, plusieurs étapes sont à planifier et à faire. Le plus important à retenir est que vous devrez accorder du temps ou identifier une ressource à l'interne de votre entreprise afin de vous appuyer dans la démarche car le processus de location ou de vente peut prendre plusieurs mois avant même d'avoir trouvé preneur.

Voici une liste des étapes à suivre :

### Prise de photos de l'espace ou édifice

La crédibilité et la mise en valeur passent souvent par la première impression. Les photos font parties de cette démarche. Sans pour autant engager un professionnel, assurez-vous de prendre des photos de qualité et bien éclairée.

### Création de brochure ou document informatif à soumettre aux demandes

Ce document vous permettra de rapidement transmettre de l'information. Vous pourriez recevoir plusieurs demandes et la brochure électronique est un excellent moyen de rassembler l'information pertinente et répondre à la plupart des questions.

### Créer et produire les enseignes extérieures

Faites imprimer une belle enseigne qui spécifie que c'est un espace commercial cela permettra de filtrer les locataires intéressés ou acheteurs potentiels.

### Droit acquis, certificat de localisation

Étape importante de validation, le certificat de localisation est souvent désuet. Si la transaction se passe rapidement, vous serez prêts !

### Mise à jour des plans de l'espace ou de l'immeuble

Il est fortement recommandé de connaître exactement la superficie de votre espace à louer. Sur un bail de 10 ans, 250 pieds carrés de mauvais calculs pourraient avoir un impact majeur sur l'aspect financier.

### Choix des plateformes internet pour la mise en marché

Plusieurs plateformes sont disponibles. Assurez-vous de choisir la bonne pour bien cibler votre locataire ou acheteur potentiel.

### Répondre aux demandes d'information par téléphone ou courriel

Ne sous-estimez pas le temps que cela pourrait prendre. Préparez-vous une réponse que vous pourrez rapidement adapter selon vos demandes.

### **Assurer la planification de visite de l'espace**

Ne sous-estimez pas le temps que cela pourrait prendre.

### **Suivis avec les divers locataires ou acheteurs potentiels**

Cette étape est cruciale, car elle vous permet de rapidement passer à autre chose s'il n'y a pas ou plus d'intérêt pour l'espace.

### **Être disponible pour la négociation et rédaction d'une offre**

Votre disponibilité lors de cette étape pourrait être un enjeu. Assurez-vous de vous mettre disponible ou facile à rejoindre.

### **Rédiger le bail**

À ce stade, l'accompagnement d'un expert juridique tel qu'un avocat ou qu'un notaire est fortement recommandé.

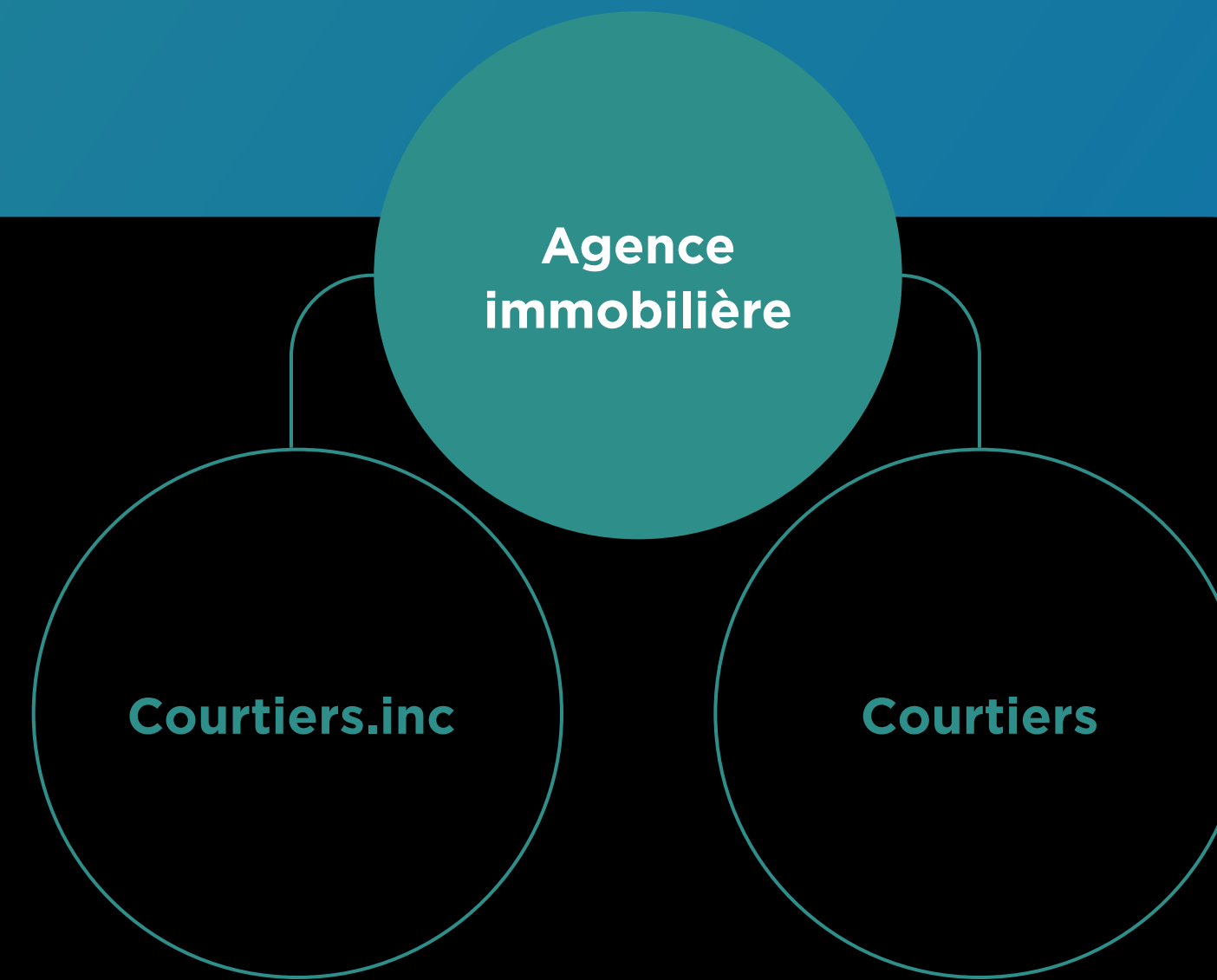
**En conclusion, vous devrez tout mettre en œuvre pour le bon déroulement de la transaction qui signifie des communications claires pour tous les partis.**



## AVEC COURTIER

### Agence immobilière commerciale

Le personnel qui conseille ou exécute des transactions immobilières doit détenir un permis en immobilier commercial de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ); autorité en matière de courtage immobilier au Québec.



### Courtier indépendant

### Courtier immobilier indépendant

n'est lié à aucune agence immobilière, il travaille en son nom personnel et ne peut s'incorporer. Le courtier immobilier commercial indépendant possède une licence de courtage immobilier commercial délivrée par l'OACIQ et est enclin au même règlement en matière de courtage immobilier au Québec.

Si vous choisissez de travailler avec une Agence immobilière et/ou le courtier immobilier que vous sélectionnerez, ceux-ci devront s'engager à représenter **vos intérêts de façon exclusive**.

D'ordre général lorsque vous décidez de travailler avec un courtier immobilier commercial, plusieurs étapes sont à prévoir avant même de signer un contrat de courtage. Un bon courtier prendra le temps de faire l'identification de vos besoins, mais il devra aussi procéder à :

- ✓ L'envoi des documents informatifs tel que la brochure de l'agence ;
- ✓ L'envoi de son profil de courtier ;
- ✓ L'explication de la rémunération demandée ;
- ✓ L'explication des conditions du contrat de courtage ;
- ✓ Les délais du contrat de courtage ;
- ✓ L'explication des procédures entourant l'agence ;
- ✓ Bien identifier les clauses particulières comme le droit de résiliation ou les 180 jours suivant l'échéance du contrat s'il y a lieu ;
- ✓ S'assurer que vous avez en main tous les documents reliés à l'espace tel que les plans, le certificat de localisation, les tests, l'environnement, etc.

**Le courtier que vous prendrez pour vous représenter sera en mesure de vous communiquer des informations détaillées sur le marché et les transactions du territoire et vous guider pour établir un taux locatif ou un prix de vente en référence à votre type d'espace.**





### **Contrat de courtage signé**

Lorsque vous aurez signé un contrat de courtage avec une agence immobilière ou un courtier commercial indépendant, les étapes qui suivent sont les premières étapes de votre mise en marché :



**Prise de photos**



**Création  
de brochures**



**Choix des  
plateformes  
internet**



**Affiche  
extérieure,  
format enseigne**



**Planification  
d'évènement  
de courtiers**

Par la suite, dès que l'espace est sur le marché de façon concrète, le courtier assurera la planification des visites de l'espace et de faire les suivis avec les diverses demandes. Il vous gardera informé de l'avancement des demandes. Votre présence lors de la visite renforcera toujours la démarche car un futur locataire ou acheteur apprécie être mis en contact rapidement avec le propriétaire.

Si une offre de location ou d'achat suit une visite, le courtier qui vous représente a le devoir de protéger vos intérêts en demeurant éthique pour l'autre parti. Il devra tout mettre en œuvre pour le bon déroulement de la transaction incluant des communications

claires pour tous les partis, vous tenir informé dans les détails et apporter le plus de précision sur le type de locataire ou acheteur. Il peut élaborer une lettre d'intention ou offre d'achat cependant et au besoin, l'accompagnement d'un expert juridique, avocat ou notaire à ce stade pourrait aussi faire partie du processus. Enfin, votre courtier devra s'assurer que le processus de négociation vers une entente de location ou d'achat demeure éthique, équitable et conviendra que les partis respectent les délais accordés.

Votre courtier vous accompagnera jusqu'à la prise de possession et remise des clés à l'acheteur ou au locataire.



# Conformité, autorisation d'usage et autres permis

Il est important lorsque vous mettez un espace commercial sur le marché de la vente ou de la location de vérifier auprès de l'arrondissement ou de la municipalité si votre immeuble n'a pas été soumis à des modifications de règlements de zonage ou d'usages de permis.

Vous pourriez rester surpris de l'évolution du cadre urbanistique des dernières années et cela pourrait changer la mise en marché de votre espace de façon considérable.

## À NOTER !

À noter que cette étape est parfois négligée et malheureusement peut apporter son lot de problèmes, voire même à la non-réalisation d'une transaction.

## PRÉPARATION DE L'ESPACE OU DE L'IMMEUBLE

Vous aurez pour obligation de mettre l'espace à la disposition de l'acheteur ou du locataire dans les délais prévus selon le bail ou l'offre d'achat accepté. Cette étape se caractérise souvent par la remise des clés pour la location et l'acte notarié pour la vente.

Les réparations ou travaux nécessaires devront être réalisés avant la signature du bail ou avant la prise de possession. Vous devrez garantir la jouissance paisible des lieux et ne pas louer ou vendre avec des vices cachés.



# Les principales composantes d'un bail commercial

Il existe plusieurs expressions pour définir les différents types de baux commerciaux. Les types les plus souvent observés sont le bail net et le bail brut.

## LE BAIL NET

Le locataire paie un montant pour le loyer de base auquel seront ajoutées l'une ou plusieurs des catégories de dépenses (aussi appelées charges ou frais d'exploitation) ci-bas indiquées :

- ✓ Les frais énergétiques;
- ✓ Les frais de gestion;
- ✓ L'entretien ménager;
- ✓ Les honoraires professionnels;
- ✓ Les taxes foncières;
- ✓ L'entretien et les réparations;
- ✓ Les frais d'assurances;
- ✓ Tout ajout autre qui pourrait avoir été entendu pendant la négociation.

Ces dépenses sont généralement établies en proportion de la superficie louée dans l'immeuble visé par le bail commercial.

Les espaces communs peuvent avoir une incidence car une portion des dépenses liées à ceux-ci peut être ajoutée au loyer et sera habituellement insérée en ajoutant à la superficie louée, une superficie fictive variant de 10 à 15% de la superficie louée.

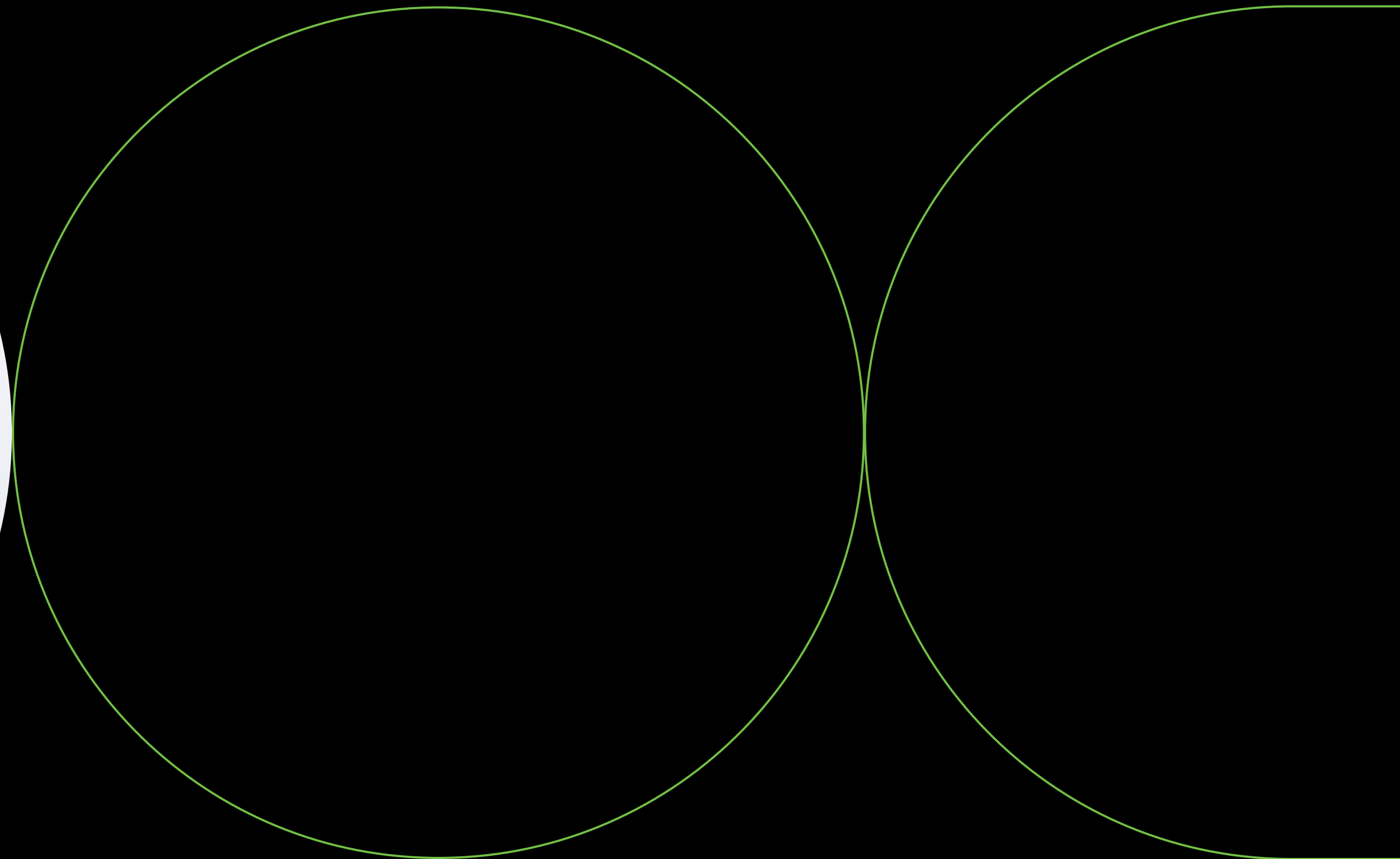
## LE BAIL BRUT

Le bail à loyer brut oblige le locataire à payer un montant mensuel fixe ; le locateur est responsable de toutes les dépenses d'exploitation de l'immeuble, dont les taxes, les frais d'assurance et les réparations. Cependant, l'énergie (le chauffage, l'électricité, l'internet, l'unité de climatisation indépendante) demeure des frais payés séparément par le locataire.

Vous aurez intérêt à préciser au bail qui sera responsable des réparations anticipées.

Malgré les types de baux, la qualification d'un bail commercial s'effectue toujours à partir de son texte. Ainsi, vous avez avantage à prévoir des clauses claires, notamment quant à la répartition des dépenses.

Pour la rédaction du bail, il est fortement recommandé de travailler avec un expert juridique tel qu'un avocat ou un notaire pour vous accompagner.



## QUELLE EST LA DURÉE D'UN BAIL COMMERCIAL ?

En général, la durée d'un bail commercial est d'au moins 5 ans pouvant s'étendre jusqu'à près de 10 ans. Notez que des options de renouvellement sont souvent ajoutées au bail et peuvent nettement prolonger celui-ci.

Fait à noter depuis la pandémie, il est plus courant de voir des baux qui débutent avec des termes de 3 ans au lieu de 5 ans.



# La récupération des ordures et matières recyclables

En tant que propriétaire immobilier, vous n'êtes pas seulement responsable de la sécurité et de la conformité de vos biens, mais également responsable du bien-être de vos locataires. En tant que propriétaire, il est important que vous sachiez que plusieurs locataires recherchent désormais des environnements qui offriront une gestion qui vise à réduire les déchets et les matières recyclables qui se rapproche à des niveaux de « zéro déchet ».

Un défi à relever qui peut s'avérer délicat à établir entre les besoins en constante évolution de vos locataires et de vos coûts.

Donc n'hésitez pas à réfléchir à un système de gestion des déchets efficace qui est essentiel pour contrôler l'impact sur l'environnement et les coûts.



## Accessibilité universelle aux commerces

Si vous avez l'intention d'exécuter certains travaux pour votre espace, nous vous invitons à consulter la subvention pour l'accessibilité universelle aux commerces de la Ville de Montréal en [\*\*cliquant ici\*\*](#).



[www.district-central.ca](http://www.district-central.ca)  
[info@district-central.ca](mailto:info@district-central.ca)

**T** 514 379.3232  
**F** 514 379.3233

555, rue Chabanel Ouest, bureau R-02A  
Montréal (Québec) H2N 2H7

