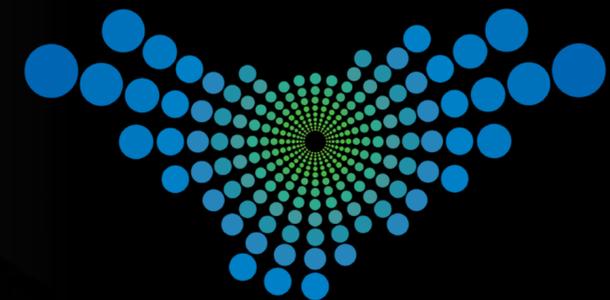


GUIDE

Recherche

d'un
espace
commercial



DISTRICT CENTRAL

Introduction

Votre entreprise prend de l'expansion, vous devez vous relocaliser ou vous cherchez un deuxième emplacement. Vous songez donc à louer un espace commercial.

Malgré qu'on puisse croire que le processus est simple, cela demande beaucoup de temps et vous devrez être préparé.

Cette planification vous permettra de passer à travers un processus de recherche, de visites, de discussions, de négociations et de démarches administratives pour conclure à une transaction et éviter un maximum d'erreurs.

Une entreprise qui s'engage à signer un bail commercial à long terme peut alors en profiter pour transformer et investir dans son organisation de manière à accroître la productivité et la rentabilité.



VOICI LES TYPES D'ESPACES COMMERCIAUX



Vente au détail



Bureau



Industriel



Atelier

Pour assurer la réussite de votre recherche d'espace commercial, plusieurs facteurs seront à considérer.

Un des facteurs les plus importants est que votre vision d'entreprise et vos besoins devront s'arrimer avec le propriétaire, car la signature de bail commercial est un engagement à long terme. N'hésitez pas à demander de rencontrer tôt dans le processus le propriétaire de l'espace ou le gestionnaire.

Assurez-vous de bien comprendre vos coûts. La location d'un emplacement peut s'avérer très coûteuse si les coûts sont sous-estimés vous pourriez mettre votre entreprise en péril.

La croissance de votre entreprise doit donc justifier les coûts.

Planifiez à l'avance et accordez-vous assez de temps avant le déménagement pour ne pas prendre de décision sous pression, commencez votre processus au moins douze mois à l'avance.

Déterminez avec précision le territoire de votre recherche. Trouvez un endroit qui est le mieux adapté à vos besoins. Allez marcher le territoire, évitez Google street view.

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 of the image allows natural light to enter, and a stone pillar is visible in the foreground. The overall atmosphere is bright and professional.

Avec ou sans courtier ?

Lorsque vous aurez pris la décision de chercher et prendre un espace commercial deux options s'offrent à vous.

Selon vos besoins l'une ou l'autre des options vise à ce que vous trouviez un espace à la fin du processus.

SANS COURTIER

Cela signifie que vous assurez vous-même la recherche d'espace. Vous devrez planifier votre temps et cela demandera de l'organisation, **beaucoup d'organisation.**

Les espaces commerciaux sont souvent répertoriés en termes de superficie, mais au-delà de la superficie vous devrez statuer aussi sur plusieurs possibilités.

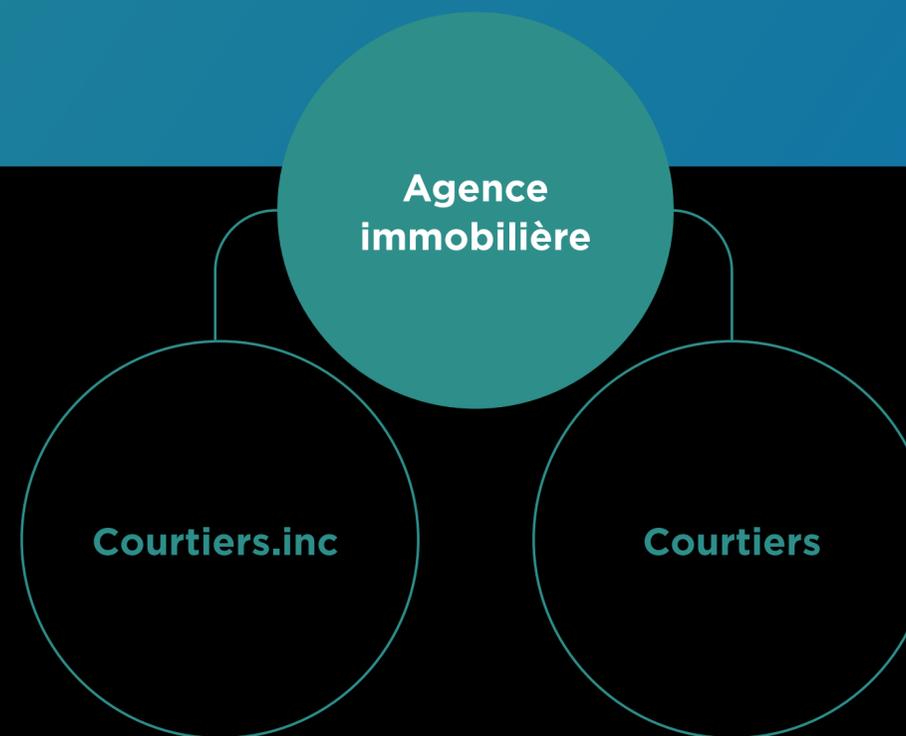
En voici quelques-unes :

- ✓ Est-ce que la forme de l'espace est convenable ; en forme de L, carré, colonne qui pourrait obstruer ?
- ✓ Avez-vous tout l'espace pour de l'entreposage ou salle informatique ?
- ✓ Déterminez une zone bureau, cuisine, salle de conférence, aire commune, etc.
- ✓ Les accès ; autobus, métro, stationnement
- ✓ Livraison et quai de chargement, ascenseur, monte-charge, etc.
- ✓ Les espaces communs : Y a-t-il des zones partagées entre les locataires de l'immeuble commercial ? Qui est responsable de l'entretien de ceux-ci ?
- ✓ Qui sont les autres locataires autour de vous ? Feront-ils du bruit ou émanation d'odeur particulière ?
- ✓ Cherchez-vous un niveau de sécurité ?
- ✓ Salle de bain à l'étage, dans vos espaces
- ✓ Etc.

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 ;

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 d'achat en référence à vos besoins.



Contrat de courtage signé

Lorsque vous aurez signé un contrat de courtage avec une agence immobilière ou un courtier commercial indépendant, la recherche commencera.

Le courtier assurera la planification des visites et il vous gardera informé de l'avancement des démarches.

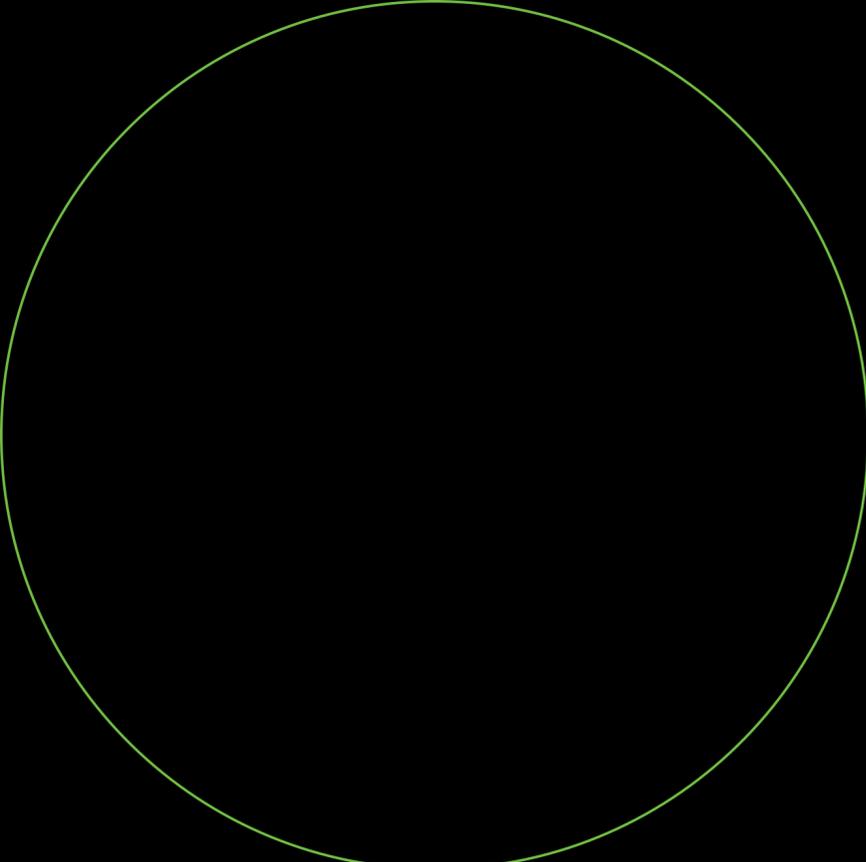
Si une offre de location ou d'achat suit une visite, votre courtier devra tout mettre en œuvre pour le bon déroulement de la transaction, qui inclut les communications claires pour toutes les parties.

Vous tenir informé dans les détails et apporter le plus de précisions sur le type de propriétaire ou vendeur.

Il pourra 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 parties respectent les délais accordés.

Votre courtier vous accompagnera jusqu'à la prise de possession et remise des clés par le propriétaire ou le vendeur.



Accordez-vous du temps

Ce n'est pas parce que vous voyez plusieurs enseignes « À louer » ou « À vendre » qu'une transaction se fera rapidement. Vous pourriez être surpris de tous les détails à prendre en compte lors de la recherche d'espace.

Voici quelques exemples :



ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE

Une étape essentielle lors du processus d'achat d'un immeuble commercial consiste à obtenir une évaluation environnementale du site avant de conclure la transaction. Elle permettra aussi de déceler la présence dans les immeubles de moisissures ou de produits tels que de l'amiante ou de la peinture à base de plomb. Si advenant qu'on découvre que la propriété est contaminée et qu'elle requiert des travaux ou un nettoyage, il faut prévoir des délais.

CONSTRUCTION DES LIEUX

Au Québec nous avons deux périodes importantes à tenir compte ; les vacances de la construction estivale et à Noël. Lorsque vous signez un bail, vous devez prendre en compte ces périodes. Cela peut avoir un impact majeur sur la prise de possession d'un espace.

Documents à fournir aux différentes étapes

Lorsque vous effectuerez la recherche et qu'un espace vous conviendra et vous voudrez avancer dans les discussions, le propriétaire appréciera de recevoir vos informations rapidement.

Soyez professionnel, préparez une description de votre profil d'entreprise, de vous. Cette brève description vous permettra rapidement de créer un lien de confiance avec le propriétaire.

Par la suite, lors des négociations, vous pourriez avoir à présenter votre plan d'affaires, votre inscription au registre des entreprises, parfois un bilan financier, ainsi que vos états financiers des dernières années.

À noter qu'une enquête de crédit pourrait être requise.



Vérification du zonage, permis d'occupation et permis d enseigne

Avant la signature d'une promesse de location ou d'achat, il est primordial de vérifier auprès de la municipalité ou de l'arrondissement si l'espace ou l'immeuble permet les usages de votre entreprise. À noter que cette étape est parfois négligée et malheureusement peut apporter son lot de problème voire même à la non-réalisation d'une transaction.

Donc, lorsque vous recherchez un espace commercial sur le marché de la location ou de la vente, vérifiez rapidement auprès de l'arrondissement ou de la municipalité si l'immeuble n'a pas été soumis à des modifications de règlements de zonage ou d'usages de permis. Plusieurs restent surpris de l'évolution du cadre urbanistique et cela change les usages permis de façon considérable.

Même chose pour le permis d'occupation. Cette démarche est souvent faite trop tard dans le processus de signature d'un bail. La demande à la municipalité doit se faire tôt dans le processus car elle vous permettra de valider que vous aurez bien le droit de vous installer dans cet espace.

Permis d'enseigne... un autre défi qui pourrait être à relever!

Les villes accordent avec raison une grande importance à leur urbanisme, ce qui se reflète parfois dans la complexité du processus d'obtention des permis d'enseigne. À Montréal, certains quartiers historiques et patrimoniaux sont soumis à des plans d'implantation et d'intégration architecturale.

Le délai entre le début de la demande et l'obtention peut s'étaler sur plusieurs semaines tout dépend du type d'enseigne demandé et si celui-ci est existant ou pas. Donc une fois de plus, assurez-vous d'entamer le processus tôt en consultant le département d'urbanisme de l'arrondissement.



Terra Café



Processus d'aménagement commercial

Est-ce que les aménagements intérieurs sont inclus dans la location ?

Oui ils pourraient être inclus, car selon le local vacant choisi, il peut parfois être possible de bénéficier des aménagements existants laissés par un locataire précédent. Cependant, il est important de noter que les aménagements intérieurs sont toujours de la responsabilité et aux frais du locataire à moins d'avis contraire.

Le bail commercial

N'hésitez pas à faire affaire avec un expert juridique tel un avocat ou un notaire désigné pour vous accompagner dans ce processus.

L'article 1851 du Code civil du Québec définit le bail comme suit:

Le louage, aussi appelé bail, est le contrat par lequel une personne, le locateur, s'engage envers une autre personne, le locataire, à lui procurer, moyennant un loyer, la jouissance d'un bien, meuble ou immeuble, pendant un certain temps.

Donc, les conditions de base d'un bail sont le loyer, la jouissance d'un bien ainsi que la durée. Contrairement au bail résidentiel, les parties à un bail commercial ont la liberté de convenir entre elles de règles plus strictes ou plus souples que ce que prévoit le Code civil du Québec.



N'OUBLIEZ PAS DE NÉGOCIER !

L'offre de location est la première étape avant de passer au bail. Elle comporte donc de nombreux aspects et surtout elle est encline à la libre négociation. Généralement, plus le terme en durée est long, plus il y a de flexibilité pour discuter et modifier certaines conditions lors des négociations. Une offre de location bien négociée et bien rédigée permettra d'établir les règles dès le départ entre le propriétaire et le locataire.

N'oubliez pas la clause de renouvellement. Fréquemment intégrée lors des négociations, elle peut avoir un impact significatif sur les activités du locataire.

Noter que la clause de renouvellement est à l'avantage unique du locataire puisque c'est à celui-ci de prendre la décision de l'utiliser ou non. Cette clause permet d'obliger le bailleur à reconduire le bail même si celui-ci aurait préféré y mettre fin pour différentes raisons.

COMMERCE DE DÉTAIL : NÉGOCIER UNE CLAUSE D'EXCLUSIVITÉ

La négociation d'une clause d'exclusivité peut être discutée et inscrite au bail. Cependant de moins en moins de propriétaires sont enclins à octroyer des clauses d'exclusivité... mais vous ne perdez rien à essayer.

ENREGISTRER SON BAIL AU REGISTRE FONCIER, UNE BELLE PROTECTION À S'OFFRIR !

Ce qui est important à retenir c'est que le bail commercial enregistré au registre foncier oblige un nouveau propriétaire d'immeuble à respecter le bail en place.

Un contrat d'importance pour plusieurs entreprises et qui représente souvent une partie significative de ses frais fixes. L'inscription du bail se fait par un avis au registre foncier. Cette inscription protégera le locataire en l'assurant qu'un nouvel acquéreur de l'immeuble ne pourra y mettre fin avant son échéance.

Si votre bail n'est pas inscrit, un nouvel acquéreur pourrait vous transmettre un préavis de six mois vous obligeant à quitter les lieux dans les 12 mois, même si par exemple, il vous restait encore trois ans à votre terme selon votre bail original.

Vous êtes en droit de faire inscrire votre bail au registre foncier et ce même si le locateur s'y oppose. En vertu du Code civil du Québec, les propriétaires des locataires commerciaux ne peuvent le leur interdire, mais ils pourraient exiger qu'aucune indication monétaire, comme le montant du loyer, n'apparaisse dans l'avis d'inscription du bail. Les informations inscrites au registre sont habituellement le nom du locateur, celui du locataire, l'adresse du bail, sa durée et ses options de renouvellement.

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 sera ajouté 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 aux espaces communs 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 assurances et les réparations.

Cependant l'énergie (le chauffage, l'électricité, internet, 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, surtout dans le cas d'un immeuble ancien.

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.



**LA MESURE DE L'ESPACE:
ATTENTION À LA SUPERFICIE UTILISABLE
ET LA SUPERFICIE LOCATIVE.**

Certains propriétaires vont travailler avec deux types de superficie, ils considèrent la superficie utilisable et la superficie locative.

La superficie utilisable correspond à l'espace réellement occupé par le locataire, tandis que la superficie locative englobe également une partie des espaces communs de l'immeuble.

Les taux de loyer de base et de loyer additionnel sont calculés en fonction de la superficie locative, ce qui peut avoir une incidence sur le coût total du bail commercial. **Soyez vigilants!**





9200 Meilleur

LE DÉPÔT DE GARANTIE

Le dépôt de garantie peut être versé lors d'une offre de location ou à la signature du bail commercial. Le dépôt de garantie est souvent crucial, car il scelle une entente et les parties deviennent liées l'une à l'autre.

Le dépôt de garantie sera restitué à la fin du terme ou appliqué sur le dernier mois de loyer, mais à condition que le locataire n'ait pas enfreint les termes du bail.

Des garanties supplémentaires peuvent être exigées pour plusieurs raisons lors de la négociation. Les dépôts supplémentaires peuvent être une garantie personnelle ou d'entreprise, une lettre de crédit, un dépôt additionnel, ou une lettre de garantie.

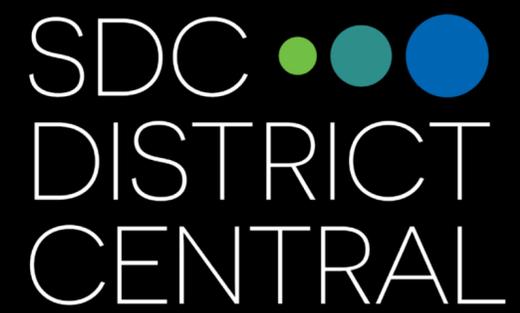
La récupération des ordures et matières recyclables

D'autant plus qu'en tant que locataire il est important que vous sachiez quels sont les services et la gestion interne des déchets et matières recyclables. Ce ne sont pas tous les propriétaires ou gestionnaires qui offriront une gestion des matières recyclables qui vise à réduire les déchets qui se rapprochent à des niveaux de «zéro déchet».



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
info@district-central.ca

T 514 379.3232
F 514 379.3233

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

