

Le bail commercial en Israel

publié le **08/02/2016**, vu **1681 fois**, Auteur : [Emmanuel Charbit, Avocat](#)

Votre activité nécessite désormais la location d'un local commercial et il va falloir négocier le bail. Comme souvent en Israël, la négociation est ardue car tout se négocie, de la date d'entrée dans le local, à la durée du bail en passant par la couleur du papier peint à poser lors de votre sortie du local.

Les points essentiels du bail commercial en Israël

Votre activité nécessite désormais la location d'un local commercial et il va falloir négocier le bail. Comme souvent en Israël, la négociation est ardue car tout se négocie, de la date d'entrée dans le local, à la durée du bail en passant par la couleur du papier peint à poser lors de votre sortie du local. Ne vous précipitez pas, pensant que le plus important est de commencer à travailler quelque soit les conditions.

Voici quelques points essentiels sur lesquels il est utile de porter attention et de ne pas abandonner en cours de négociation :

1. Définition du bien:

De nombreux locaux comprennent plus que la surface de bureau ou d'activité, comme des parkings, caves, cuisine collective l'étage, etc... ne faites pas d'économie d'encre et inscrivez au contrat tout ce que comprend le local afin que l'on ne vous demande pas par la suite de paiement supplémentaire pour leur utilisation.

Les plus : Faites vérifier l'extrait de cadastre où est inscrit ce que peut comprendre le local en plus de sa simple surface et faites préciser que vous détruirez (si c'est le fait de l'ancien locataire) ou n'utiliserait pas (si c'est le fait du bailleur) tel ou tel partie n'ayant pas reçu de permis de construire. .

2. L'objet du bail

Il est essentiel d'inscrire au contrat au minimum l'activité qui sera exercé dans le local au maximum la possibilité d'exercer toute activité légale afin de vous laisser toute latitude pendant la durée du bail, si vous décidiez de changer d'activité.

3. Option

Comme dans l'habitation, le contrat de bail commercial n'a pas de durée minimum et très souvent les parties ne veulent pas s'engager pour des périodes trop longues. L'option permet au preneur de pouvoir à son avantage décider de rester ou pas dans le local pour une nouvelle période prévue à l'avance.

Encore une fois tout ici sera prétexte à discussion, le montant du loyer, la durée de l'option, si celle-ci est divisible ou pas, la date limite permettant au preneur d'user de son droit.

Le plus : les augmentations de loyer doivent être comprises entre le montant de l'inflation et un montant fixe de 5%.

4. Portes de sortie

Tant que vous êtes le preneur du local ou des bureaux vous devez payer le loyer. Il est donc utile de prévoir au contrat des portes de sortie vous permettant de trouver un locataire remplaçant (1) ou un preneur qui viendra partager avec vous le local et l'activité (2) ou encore un sous locataire à qui vous louerez directement une partie du local (3).

La troisième option est commune dans des bureaux mais quasi inexistante dans des locaux commerciaux type magasin avec pignon sur rue. Les deux premières sont quant à elle ouvertes à tout type de commerce mais exigeront l'accord du Bailleur avant sa réalisation.

5. Pas de commerce concurrent

Ce point est rare et spécifique à certaines activités et certains lieux.

Il engage le bailleur une fois que vous aurez quitté le local. En effet, par ce point le bailleur accepte de ne pas faire signer un nouveau bail à un locataire ayant la même activité que la vôtre afin de ne pas pouvoir user de votre réputation.

Cette exigence peut également se transformer en exclusivité si votre bailleur est un centre commercial, afin que vous ne soyez le seul à développer et commercialiser votre activité dans un tel lieu.

Les plus : Lorsque vous aurez décidé de quitter le local et aurai trouvé un nouveau locataire, demandez-lui le versement d'une indemnité de sortie qui vous permettra de couvrir une partie des frais engagés lors de la période de location comme ceux de rénovation mais également monnayant votre réputation et l'achalandage.

Si vous payez une indemnité de ce genre, faites-le inscrire dans votre bail afin de pouvoir justifier votre demande lors de votre sortie.

6. Remise du local au bailleur

Très souvent le bail proposé inscrira que vous devrez remettre le local dans l'état dans lequel il était précédemment. Comme vous l'imaginez, cette formulation ne veut rien dire ; vous entrez dans un local où il y avait un restaurant et vous avez une activité d'agence immobilière, le local n'avait pas été rénové depuis des années et vous vous apprêtez à effectuer plusieurs dizaines de milliers de shekels de travaux, etc...

Le bailleur essaiera de vous convaincre qu'il s'agit d'une formulation générale et que de toute façon vous transférerait le bail à un autre locataire, donc peu importe.

Le plus : Prenez la peine de faire quelques précisions, cela vous permettra de faciliter la procédure de libération des garanties qui est toujours liée à la remise du local au bailleur.

Comme nous le rappelions au début de cet article, les points de négociation sont aussi nombreux que les obligations et droits de chacune des parties, soyez donc vigilants afin de pouvoir débiter votre activité une fois la question réglée de la location.

Ce document ne constitue pas une consultation juridique et ne remplace pas un conseil juridique et/ou fiscal spécifique. Nous serons heureux de répondre à toutes vos questions juridiques. Notre cabinet est spécialisé en droit immobilier, des successions, en création et gestion de sociétés et en matière de propriété intellectuelle.

Maître Emmanuel Charbit

mail: emmanuel@charbitlaw.com

tél: +972 54 22 89 869