



Négociation entre bailleurs LMNP et repreneur locataire

Par **EMDV**, le **30/01/2025** à **23:54**

Bonjour,

Copropriétaires d'une résidence senior qui appartenait à RES .

Les résidences ont été reprises par SYELLA et ZENITUDE. Jugement du TC le 28 janvier.

Le jugement dit que les contrats de bail sont transmis à l'identique, sans avenant, sans condition suspensive (c'était dans l'offre du repreneur ZENITUDE).

Suite à son acquisition des baux commerciaux le 1 décembre 2024, ZENITUDE ne paie leur loyer aux bailleurs. Puis il annonce des baisses de loyers dans certaines résidences.

Il crée une SAS par résidence.

Il envoie un BP différent à chaque résidence.

Ses BP montrent que le repreneur ZENITUDE n'investit pas de fonds propres dans les résidences. Il prévoit un RNE négatif, déficit et demande aux copropriétaires bailleurs de faire un effort, à savoir accepter des baisses de leur loyer sur plusieurs années.

En reprenant les nombres donnés dans le BP, on voit que les baisses des loyers des bailleurs diminuent les charges d'exploitation au point d'annuler le déficit, sans que ZENITUDE n'ait investi 1 euro. Par contre, il touche 8% de management fees.

Trois cabinets d'avocats doivent défendre leurs mandataires (propriétaires bailleurs) qui n'acceptent pas ce que ZENITUDE leur demande.

Les avocats annoncent et préparent une phase de négociation entre bailleurs et ZENITUDE.

Les mandataires n'ont reçu aucun conseil de leurs avocats pour leur expliquer les droits et devoirs de ZENITUDE.

Les AJ et le TC ont sûrement la priorité de la sauvegarde de l'activité pour les emplois et les seniors locataire.

J'ai fait beaucoup de recherches avant d'aborder cette négociation, mais je cherche quelqu'un qui pourrait approuver ou contredire ce que j'ai compris, ainsi que la stratégie que nous

préparons dans notre résidence pour négocier.

Merci

Par **Lingénu**, le **31/01/2025 à 13:19**

Bonjour,

[quote]

Les AJ et le TC ont sûrement la priorité de la sauvegarde de l'activité pour les emplois et les seniors locataire.[/quote]

Ils agissent conformément aux dispositions du code de commerce dans l'objectif de maintenir l'activité économique dans la mesure du possible, donc les emplois. Le sort des seniors sous-locataires n'est pas du ressort du tribunal de commerce.

Il est intéressant pour les copropriétaires bailleurs de se grouper pour agir en défense de leurs intérêts face à leur locataire commun. Mais cela suppose qu'ils aient la même appréciation de la situation et les mêmes objectifs en ce qui concerne la gestion de leurs lots de copropriété. Or ils n'ont pas forcément tous ni la même appréciation ni les mêmes objectifs et les baux sont tous indépendants les uns des autres. Deux copropriétaires différents peuvent très bien conclure des accords différents avec le locataire.

En gros les copropriétaires bailleurs ont deux options.

Ils peuvent estimer que les difficultés du preneur sont réelles et qu'il n'est pas réaliste d'espérer une stricte application de leur bail. En ce cas, il faut trouver un compromis donc probablement une baisse du loyer au moins provisoirement ou en finir ce qui passe par une résiliation du bail.

Ils peuvent au contraire estimer que le preneur a les moyens de leur verser le loyer convenu et doivent alors en toute logique se montrer intransigeants.

Les copropriétaires bailleurs sont en droit de se montrer intransigeants : le contrat fait la loi pour les parties. Si le locataire ne paie pas le loyer convenu, il ne peut qu'être condamné en justice à payer et, s'il ne le peut, cela aboutira à une résiliation du bail. Il peut toutefois être mis en redressement judiciaire avec maintien des contrats en cours ce qui se traduira par une suspension des mesures de recouvrement de créances.

Si le bail est résilié, il faudra trouver une solution pour l'occupation du lot de copropriété, soit l'occuper soi-même soit chercher un autre locataire. L'occuper soi-même consisterait à y habiter ou à le donner en location à un habitant qui pourrait être l'actuel habitant sous-locataire.

Il faut aussi se préoccuper des services communs qui sont gérés par la copropriété. Il peut y avoir imbrication avec le locataire des logements. Ce locataire est actuellement le seul mais cela peut changer parce que les baux sont tous indépendants les uns des autres.

En conclusion, ce n'est pas simple. Les conseils d'un comptables seront aussi utiles que ceux

d'un avocat parce que la conduite à tenir dépend principalement de la situation économique de la résidence.

Par **EMDV**, le **31/01/2025** à **14:21**

Merci

Tous les copropriétaires ont signé le même bail au début de la mise en activité.

Mais c'est vrai que les opinions divergent entre ceux qui sont intrinsèques et ne veulent rien céder car le jugement fait acte, et ceux qui disent qu'il faut accepter les négociations de Zenitude car sinon, il va nous "punir" en laissant partir en faillite la résidence.

LE BP de Zenitude pour notre résidence annonce - 50% des loyers en 2025, -50% en 2026, - 30% en 2027, retour au loyer normal en 2028.
Or, j'ai calculé d'après les nombres donnés dans son BP que, ce que lui rapporte la baisse de loyer comble le déficit RNE, et même en 2026 fabrique du bénéfice en plus de combler de déficit du RNE.

J'ai proposé une stratégie à mon collectif.

on calcule le RNE sans réduction de loyer. On voit qu'il est déficitaire. On propose d'aider Zenitude à 30% pour combler ce bénéfice (on est sympa, puisque normalement c'est à lui de tout payer). Puis, on transforme ce pourcentage de RNE en valeur absolue que l'on soustrait aux charges de loyers. On en déduit un nouveau pourcentage de baisse de loyer. Pour 2025 30%, 2026 10%, 2027 retour des loyers.

Que pensez-vous de cette méthode ? est-elle défendable ?

Par **Lingénu**, le **31/01/2025** à **16:00**

La méthode me paraît bonne. Votre adversaire est enclin à vous présenter une situation plus pessimiste qu'elle ne l'est en réalité et vous avez certainement une marge de négociation. La difficulté est d'estimer correctement les divers paramètres. Un expert-comptable connaissant bien ce secteur d'activité pourrait vous fournir une base solide sur laquelle vous appuyer dans les négociations.

Tous les copropriétaires ont signé le même bail au début de la mise en activité. Mais cela a pu commencer à diverger dès la première révision triennale, certains pouvant se montrer plus tenaces et habiles que d'autres. Au bout de neuf ans certains peuvent préférer verser une indemnité d'éviction pour reprendre la main sur leur investissement.

[quote]

... il va nous "punir" en laissant partir en faillite la résidence.[/quote]

Il ne va pas vous punir parce que les affaires laissent peu de place aux sentiments, mais il risque de vouloir jeter l'éponge. C'est une hypothèse à considérer.

Par **EMDV**, le **31/01/2025 à 19:13**

Merci pour les informations de votre premier paragraphe.

La résidence a ouvert en 2022. Il n'y a pas encore eu révision triennale. Tous le monde a le même bail.

La négociation se fera pour la résidence, dont je suis référente, et médiatrice, puisque devant concilier les limites de Zenitude et les limites des copropriétaires, qui eux même ont des ressentis différents.

J'ai une sorte de numéro d'équilibriste à réaliser le 7 février en 20 minutes en visio.

Vous avez raison, un expert comptable aurait été très utile pour clarifier la situation.

Il est clair que dans la documentation chiffrée donnée par le business plan de zenitude, seule documentation chiffrée que nous ayons, certains nombres concernant les charges d'exploitation sont posés là, à la louche. (J'ai lu le BP de plusieurs autres résidences et on y retrouve certains nombres identiques quelque soit la résidence).

Finalement, l'angle de stratégie que nous souhaitons utiliser fonctionne sans avoir de certitude des données. Il repose sur un principe : comme le font les AJ, nous voulons aider à sauvegarder l'activité et les emplois. EN ce sens, nous voulons bien aider à combler, à une certaine hauteur, le déficit. (selon le déficit, le % d'aide peut être différent, car les résidences sont plus ou moins en difficulté).

Zenitude veut une somme basée sur le pourcentage des loyers à payer (donnée qui est là vérifiée). Cette valeur absolue comble ou même dépasse le déficit (qui lui est calculé un peu à la louche et sans vérification).

Dire nous participons à une part du déficit (30%, il lui reste 70% à payer) doit inciter Zenitude à faire baisser le déficit : augmenter le TO, diminuer certaines charges etc...