

LA COLOCATION COMMERCIALE





La colocation commerciale !

Un concept unique et inédit en France !

Le Pays de la Vallée du Lot, 1^{er} lieu d'expérimentation.



Plusieurs constats et une certitude

- ❌ L'accès à un local est un parcours complexe et risqué dont le coût global est souvent mal estimé par le porteur de projet.
- ❌ Les projets et modèles économiques des commerçants sont souvent en inadéquation avec les locaux disponibles en centre-ville.
- ❌ Le commerce de centre-ville est victime d'un effet ciseaux : augmentation des charges énergétiques pour les commerçants et baisse du pouvoir d'achat des Français.

Il existe une solution simple, peu onéreuse et opérationnelle pour réinventer le commerce...

La colocation commerciale !

- ✓ Comme le coworking, mais pour les commerçants
- ✓ Le Air BnB du commerce : co-selling
- ✓ Un modèle gagnant-gagnant pour le commerçant « hôte » et « le commerçant invité » : synergie, partage des charges...
- ✓ Un process simple et légal : louer en quelques clics !

Comprendre la colocation commerciale



« Mon activité fonctionne, mais je peine à être rentable du fait de charges importantes (loyer, électricité, taxe foncière) »

« En plus, mon local est un peu grand et je paye pour de l'espace que je n'utilise pas »

Thierry, commerçant en centre-ville

incroyable
TERRITOIRE
GroupesOS

La première plateforme de colocation commerciale !

- Créer / optimiser l'annonce de l'espace en colocation
- Gérer l'admin : contrats, loyers, check in / out
- Gérer la relation client : évaluation



« J'ai besoin d'un local commercial, mais je n'ai pas un gros budget et l'engagement me fait peur »

« Je n'ai pas besoin d'un grand local, 20 m² me suffisent largement »

« En plus mon activité est saisonnière »

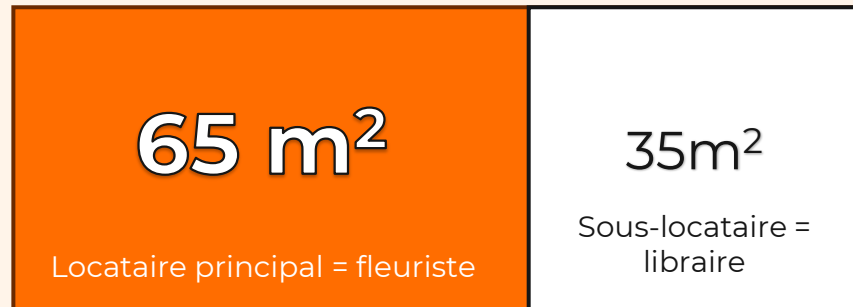
Jean, porteur de projet à la recherche d'un local

Recherche des commerçants « hôtes »

Commerçant en activité disposant d'un bail commercial sur le territoire du Smautlot :

- Propriétaire = pas de problème
- Locataire = accompagnement dans la négociation avec le bailleur pour intégrer une clause de sous-location

Cas pratique 1 : local de 100m² à usage partagé



L'espace de 35m² est loué toutes charges comprises (eau, électricité, taxe foncière, etc..) pour un montant à négocier avec le locataire principal.
Exemple : 400 euros TTC

Cas pratique 2 : local de 100m² à usage alterné



L'espace de 100 m² se partage selon un planning convenu par deux ou plusieurs entrepreneurs.
Exemple : 400 euros TTC pour trois jours

Bail précaire avec durée à déterminer en fonction des besoins (éphémère, 6 mois...)

Les sous-locataires, qui sont-ils ?

- Jeune entreprise récemment créée souhaitant tester son activité
- Indépendant en activité, non sédentaire ou travaillant à domicile
 - Professions libérales intéressées par le partage d'espaces
- Commerçant, artisans, producteurs... à la recherche d'un espace de vente

Les avantages



Economie financière :

- Loyer réduit et charges comprises
- Pas de bail 3/6/9 (engageant et coûteux) : prestations de service ou bail dérogatoire



Souplesse et flexibilité

- Contrats courts
- Possibilité de tester un marché, une zone géographique ou un concept sans risque



Synergies et réseau

- Opportunité de développer des partenariats avec les colocataires
- Nouveaux clients potentiels grâce à la proximité d'activités complémentaires



Superficie et planning adapté

- Possibilité de louer une surface adaptée au besoin réel du projet
- Accès selon un planning flexible (certaines plages horaires, jours spécifiques, saisonnalité)



Accès à un espace prêt à l'emploi

- Locaux déjà aménagés, parfois meublés
- Pas de travaux lourds ni d'équipements coûteux à acheter



Image et crédibilité

- Disposer d'une adresse professionnelle (plutôt que son domicile)
- Donner une image plus sérieuse et rassurante aux clients

Ensemble, libérons les énergies locales !



Charlotte Rousseau – SMAVLOT 47
smavlot.rousseau@orange.fr
05 53 88 33 98



Ella Bassler – Incroyable Territoire
ella.bassler@incroyable-territoire.com
06 87 64 37 44

