

Baux commerciaux – niveau 1 : maîtriser la réglementation

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : BAU - Prix 2024 : 1 530CHF HT

Cette formation pratique vous permettra de maîtriser la réglementation des baux commerciaux et de comprendre les obligations et les droits des différentes parties. Vous apprendrez également à rédiger certaines clauses et à sécuriser le renouvellement, la résiliation et la rupture d'un bail.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Identifier et analyser les clauses clés de ses baux commerciaux

Maîtriser le suivi des baux commerciaux et sécuriser leur renouvellement ou leur rupture

Déjouer les pièges de certaines clauses

Prévenir le risque de contentieux

TRAVAUX PRATIQUES

Apports théoriques et exercices pratiques. Echanges et retours d'expérience.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 11/2018

1) Comprendre le cadre juridique

- Le régime juridique des baux commerciaux et les conditions pour en bénéficier.
- Le bail commercial et bail professionnel.
- Les nouveaux baux dérogatoires , dits de courte durée.

Travaux pratiques : Focus sur la loi dite Pinel n° 2014-626 du 18 juin 2014 ; et de son Décret n° 2014-1317 du 3 novembre 2014.

2) Connaître les droits et obligations des parties

- Les règles d'ordre public qui s'imposent aux parties.
- Les limites légales aux obligations posées par le contrat.
- Les aménagements contractuels.

Etude de cas : Les principales incidences de la réforme du droit des contrats suite à l'Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 sur les baux commerciaux.

3) Fixer le loyer et gérer son évolution en cours de bail

- La fixation initiale du loyer.
- L'évolution du loyer en cours de bail : révision triennale légale, clause d'indexation, les indices de référence l'ILC ou l'ILAT.
- Lissage des augmentations de loyer.
- L'inventaire des charges, impôts et taxes.

Exercice : Calculer l'indexation d'un loyer.

4) Identifier les clauses stratégiques et sensibles d'un bail commercial

- La durée du bail.
- L'état des lieux devient obligatoire.
- La destination des lieux : activités connexes et complémentaires.
- La cession : La garantie du vendeur limitée à trois ans.

PARTICIPANTS

Directeurs immobiliers, gestionnaires de biens, responsables de services généraux, directeurs financiers, experts comptables, toute personne chargée des baux commerciaux dans le cadre de son activité.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Répartition des travaux entre le bailleur et le locataire.

Echanges : Prévoir un état prévisionnel et un état récapitulatif des travaux tous les trois ans.

5) Anticiper la fin du bail

- Le congé délivré par le bailleur et pour reprise.
- Résiliation anticipée du bail en cas de départ à la retraite du locataire.
- La demande de renouvellement.

Etude de cas : Identifier les conditions de fond et de forme pour la délivrance d'un congé : par acte extrajudiciaire ou lettre recommandée avec accusé de réception.

6) Résilier un bail

- La clause résolutoire.
- La faillite du locataire.

Travaux pratiques : Rédiger une clause résolutoire.

7) Exercer le droit au renouvellement

- Les conditions du droit au renouvellement.
- La fixation du loyer en renouvellement.
- Le droit d'option et le droit de repentir.

Etude de cas : Etude sur le droit de préférence en faveur du locataire en cas de mise en vente du local commercial.

8) Connaître et sécuriser la procédure

- Les modalités de refus du renouvellement.
- La fixation et le recouvrement des loyers.
- Le versement de l'indemnité d'éviction.

Etude de cas : Identifier les points d'alerte en cas de défaillance financière du locataire.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 04 nov.