

BAIL COMMERCIAL : OPTIMISATION STRATEGIQUE DES CLAUSES

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Intégrer judicieusement tous les paramètres dans le cadre de la mise en place du bail
Préserver les intérêts du bailleur
Minimiser les risques de contentieux

Public

Gestionnaires et leurs collaborateurs
Négociateurs en immobilier d'entreprise
Asset managers
Responsables immobiliers et juristes en immobilier

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Chaque exposé est suivi d'un mini-cas pratique
Projection du support de formation
Assistance technique à la connexion et à l'utilisation de l'outil de visioconférence

Pré requis

Connaissance du bail commercial dans ses grandes lignes

Suivi et validation

Rapport de connexion
Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation en ligne

Durée – Modalités

3h00 – Distanciel synchrone (classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. BREF RAPPEL DU CADRE JURIDIQUE DU BAIL COMMERCIAL

Les conditions d'application du statut et les extensions légales et conventionnelles
Les conventions hors statut (bail dérogatoire/bail précaire)

2. LES CLAUSES DE NATURE JURIDIQUE

La durée du bail
La destination du bail
La désignation des lieux et l'état des lieux

3. LES CLAUSES DE NATURE FINANCIERE

Le loyer : indexation et loyer renouvelé
Le dépôt de garantie et la caution
Les charges locatives et les travaux

4. LES CLAUSES LIEES AU CHANGEMENT D'UN COCONTRACTANT

La sous-location – la location gérance – la domiciliation
La cession du bail
La vente de l'immeuble

5. LES CLAUSES LIEES A LA RESILIATION ANTICIPEE DU BAIL

Le départ anticipé du preneur
Le défaut de paiement du loyer et les incidents de paiement

Une attestation de participation conforme au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier sera remise à chaque participant