

BAIL COMMERCIAL : LA FIN ET LE RENOUVELLEMENT

Objectif pédagogique et opérationnel

S'approprier le mécanisme d'offre et de refus de renouvellement du bail commercial

Public

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

Méthodes pédagogiques

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

Aucun

Suivi et validation

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

Durée – Modalités

3h30 – Distanciel synchrone (classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. LES OPTIONS EN FIN DE BAIL

Le bailleur prend l'initiative et notifie un congé offrant ou refusant le renouvellement
Le locataire prend l'initiative et demande le renouvellement du bail
Les deux parties gardent le silence
Le formalisme attaché à chacune des options

2. LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

Les conditions requises
Le montant du loyer renouvelé : plafonnement et déplafonnement

3. LE REFUS DE RENOUVELLEMENT

La dénégation du droit au statut
Le bailleur refuse le renouvellement sans indemnité d'éviction
Le bailleur refuse le renouvellement avec indemnité d'éviction

4. LA MISE EN ŒUVRE DU DEPART DU LOCATAIRE

Le droit de repentir du bailleur
La restitution des locaux

5. QUESTIONS/REPONSES

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