CUSTOM
CREATEUR DE FORMATION
OUTSOURCING RH

# BAIL COMMERCIAL : OPTIMISATION STRATEGIQUE DES CLAUSES

## Objectifs pédagogiques et opérationnels

Négocier efficacement les clauses clés du bail commercial
Préserver les intérêts du bailleur
Minimiser les risques de contentieux

## Pré requis

Connaître le bail commercial dans ses grandes lignes

## Public

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

## Suivi et validation

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

## 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

## Durée – Modalités

3h30
Présentiel ou 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

***Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016***