



2  
Jours

## Bail commercial - La réglementation du bail commercial

dans IMMOBILIER - CONTRATS IMMOBILIERS / Réf : JUR-COIM-3-V2

### Objectifs de la formation

- Identifier toutes les étapes de la vie du bail commercial
- Décrire les nouvelles contraintes législatives et réglementaires
- Prévenir le risque de contentieux à travers l'étude de la jurisprudence
- Gérer le suivi des baux commerciaux et leur renouvellement ou leur rupture

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Définir le cadre juridique général du bail commercial

- Les conditions d'application du statut des baux commerciaux
- Les droits et les obligations des parties
- Les durées des baux commerciaux
- Le droit au renouvellement du bail commercial
- La fixation initiale du loyer et sa révision lors des renouvellements
- Les compléments de loyer : droit d'entrée et pas de porte
- Les baux dérogatoires et les conventions d'occupation précaire
- Les annexes obligatoires : l'état des risques naturels, le DPE

##### 2. Examiner les apports de la loi Pinel du 18 juin 2014 et du décret d'application du 3 novembre 2014

- L'encadrement du dé plafonnement
- Le remplacement de l'Indice de Coût de la Construction (ICC) par l'Indice des Loyers Commerciaux (ILC)
- L'obligation de procéder à un état des lieux
- L'obligation de recourir à un inventaire des taxes, impôts et charges



- L'obligation de recourir à un état récapitulatif des travaux triennal
- L'assouplissement du formalisme du congé
- La limitation de la garantie due par le cédant en matière de cession de bail
- L'allongement à trois ans pour les baux de courte durée
- Le droit de préemption du locataire en matière de vente du local commercial

## Jour 1 - Après-midi

### 3. Identifier les modalités affectant le loyer durant la vie du bail commercial

- La fixation initiale du loyer et son évolution en cours de bail
- La révision triennale, la clause d'échelle mobile, la clause « recettes »
- La fixation du loyer du bail renouvelé
- Les conditions du déplaçonnement du loyer
- Les apports de la loi Pinel

## Jour 2 - Matin

### 4. Lister les événements affectant les conditions d'exercice durant la vie du bail commercial

- L'extension à une activité complémentaire et le changement d'activité
- Les modalités d'autorisation de la sous-location
- La mise en location gérance du fonds de commerce
- La cession du bail durant son exécution
- Le droit de préemption des communes en cas de cession
- La vente de l'immeuble loué pendant le cours du bail

## Jour 2 - Après-midi

### 5. Gérer la fin du bail commercial

- L'arrivée du terme et les conséquences de la prorogation tacite
- La procédure de renouvellement du bail : offre et demande
- La restitution des locaux en fin de bail
- La résiliation du bail à l'initiative du locataire : le préavis de congé
- La résiliation du bail à l'initiative du bailleur : l'indemnité d'éviction
- Les procédures contentieuses des baux commerciaux
- La résiliation pour faute
- La mise en jeu d'une clause résolutoire



- La fixation et le recouvrement des loyers

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Agent immobilier

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

