

# PRATIQUE DES BAUX COMMERCIAUX

Intégrer les nouvelles pratiques

1 JOUR, 7 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : MIC104

## Objectifs de la formation

- Identifier tous les écueils dans la rédaction du contrat de bail commercial pour se prémunir des litiges éventuels
- Mettre en place un suivi pour piloter en toute sécurité juridique l'exécution du bail

## Animée par

- PANSIER Frédéric-Jérôme  
Magistrat,

## Public concernés

- Propety manager ; Gestionnaire de patrimoine immobilier ; Avocat ; Juriste immobilier

## Dates

- Paris  
01/07/2019  
04/11/2019

## Critères d'admission

- Aucun prérequis n'est nécessaire

## Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

## Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou

## Saisir les subtilités relatives au statut du bail commercial

- Définir un bail commercial (définition juridique)
- Appréhender le régime des baux dérogatoires
- Intégrer l'évolution législative récente : Convention d'occupation précaire, les baux dérogatoires, la durée du bail commercial
- Comprendre les spécificités du domaine public

## Connaître les droits et les obligations des parties

- Identifier les dispositions d'ordre public
- Appréhender les aspects qui ne relèvent pas de l'ordre public : dispositions du Code Civil et possibles aménagements du contrat de bail

## Maîtriser les aspects financiers du bail

- Estimer le bon loyer
- Identifier les autres coûts : charges locatives, travaux et

en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.

- Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
- Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session.
- Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation.
- Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et le transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

## Tarifs

- Tarif général \_\_\_\_\_ 995,00 €HT

taxes au regard de la loi Pinel

- Apprécier l'évolution du loyer en cours de bail
- Décrypter les clauses d'indexation

---

## Identifier et négocier les clauses majeures du bail commercial

- Clauses relatives au loyer et dépôt de garantie
- Clauses relatives à la répartition des charges et des travaux
- Clauses relatives à la cession du bail et clause résolutoire
- Autres clauses importantes : désignation de la chose louée, la durée du bail, activités exercées dans les lieux loués, clause d'exclusivité ou de non concurrence, clause d'exploitation personnelle, clauses de déplaçonnement du loyer au moment du renouvellement du bail
- Cas pratique : conseils et exercices rédactionnels

---

## Panorama des annexes obligatoires au bail commercial

- Faire l'état des risques naturels, miniers et technologiques
- Maîtriser le contenu du diagnostic de performance énergétique
- Cerner les nouvelles obligations inhérentes à l'état des lieux (Loi Pinel/Macron)
- Analyser les autres documents importants (diagnostic amiante, annexe environnementale)

---

## Déroulement et renouvellement du bail commercial

- Réviser la valeur locative en cours de bail et fixer le loyer

en cas de renouvellement

- Gérer les réparations et entretiens (changements apportés par Décret du 3 novembre 2014)
- Établir un dossier travaux d'aménagement : comment vérifier l'entretien et contrôler les travaux d'aménagements

---

## Anticiper et gérer la fin du bail

- Définir la stratégie à appliquer à l'issue du bail (tacite prolongation, demande de renouvellement, congé)
- Savoir identifier les quatre types de congés : avec offre de renouvellement et loyer aux indices, avec offre de renouvellement et loyer déplafonné, sans offre de renouvellement et proposition d'une indemnité d'éviction, sans offre de renouvellement sans indemnité d'éviction
- Comment appliquer le refus de renouvellement : éléments de base du calcul de l'indemnité d'éviction
- Maîtriser les modalités de la restitution des locaux (travaux de remise en état, indemnité, protocole de résiliation anticipée ; demande de prolongation de jouissance)
- Comment assurer la résiliation du bail : mise en œuvre par le bailleur de la clause résolutoire

---

## Connaitre les mesures de contentieux autour des baux commerciaux