

■ ■ ■ ■ IMMOBILIER COMMERCIAL : MAITRISER LES SPECIFICITES TECHNIQUES ET JURIDIQUES DES BAUX COMMERCIAUX ■ ■ ■ ■

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les caractéristiques réglementaires du bail commercial et les modifications apportées par les lois PINEL et MACRON
- Maîtriser la rédaction des principales clauses du bail commercial en tenant compte des jurisprudences récentes
- Gérer la vie et la fin du bail ainsi que ses incidences avec professionnalisme et déontologie
- Prévenir le risque de contentieux en matière de bail commercial
- Sécuriser ses pratiques commerciales

ORGANISATION

- **Durée et dates**
2 journées – 14 Heures – les 27/11 et 18/12/2017
- **Prix :**
500 € HT par participant
- **Lieu**
Site d'ARAMIS à Lorient
- **Public / Pré requis**
Toute personne amenée à réaliser des états des lieux

CONTENU PÉDAGOGIQUE

CADRE REGLEMENTAIRE DU STATUT

- Le cadre réglementaire et les dispositions supplétives du Code Civil
- Champ d'application du statut des baux commerciaux
- Conditions pour bénéficier du droit au statut
- Distinguer le bail commercial du bail professionnel
- Les autres conventions : bail emphytéotique, bail à construction

DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

- Les règles d'ordre public qui s'imposent aux parties
- L'obligation de délivrance du bailleur (point sur jurisprudences récentes)
- Le régime des sanctions des clauses contraires au statut

LA DUREE DU BAIL COMMERCIAL

- Durée minimale, bail supérieur à 9 ans et à 12 ans
- La résiliation triennale

LE LOYER

- Sa fixation (droit d'entrée, droit au bail, bail à l'américaine) et évaluation de la valeur locative
- Plafonnement / Déplafonnement, cas des terrains, locaux monovalents, bureaux
- Révision (triennal, légale, indiciaire), indexations
- Nouvelles disposition sur l'augmentation par paliers
- Charges locatives : les charges, impôts, redevances et taxes facturables depuis la loi Pinel
- Régime particulier de l'article L 145-36

CESSION, SOUS LOCATION, LA LOCATION GERANCE

- Cession (la cession du fonds de commerce et du droit au bail, les clauses limitatives, les formalités et les effets de la cession, nouvelle limitation de la durée de garantie du cédant, l'information du cédant)
- Sous location (information et opposition du bailleur, obligations réciproques des parties, la question de la solidarité)
- Location gérance (principes, conditions préalables, caractéristiques du contrat, situations fiscales, fin de contrat)

LA REPARTITION DES CHARGES ET TRAVAUX

- Répartition bailleur / locataire, la liberté contractuelle, la vétusté
- Mise en conformité des locaux et obligation de délivrance
- Incidence de la loi Pinel sur les clauses du bail
- Les incidences de la loi Grenelle II et le bail vert

LES ANNEXES AU BAIL COMMERCIAL

- Etat des risques naturels, miniers et technologiques
- Diagnostic de performance énergétique, diagnostic amiante
- Annexe environnementale
- Les informations obligatoires (état des lieux, programme de travaux, informations diverses...)

LA FIN DU BAIL : RESILIATION ET INCIDENCES DE LA LOI DU 18/06/2014

- Clause résolutoire et cas de procédures collectives
- Résiliation triennale du locataire et du bailleur, résiliation judiciaire et amiable
- Congé et renouvellement, renouvellement du bail ou tacite prolongation
- Vente des locaux : droit de préférence, droit de préemption, reprise partielle, reprise totale

EXERCICE DU DROIT AU RENOUVELLEMENT

- Conditions pour bénéficier du droit au renouvellement et ses mécanismes
- Complications liées à la sous-location
- Incidence du renouvellement sur le loyer (fixation à l'indice, fixation à la valeur locative, calcul du plafond, lissage du déplafonnement)
- Impacts du refus de renouvellement (refus avec ou sans indemnités d'éviction, le droit de repentir, le droit d'option)

SPECIFICITE DES BAUX COMMERCIAUX DES CENTRES COMMERCIAUX

- Leur statut spécifique et les obligations à respecter
- La fixation des loyers

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s) : Jeux de rôles, entraînements, cas pratiques guidés suivis de séance de débriefing à chaud (calculatrice à prévoir)**
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation