

OBJECTIF(S)

- Aborder la complexité du bail commercial, les connaissances et compétences nécessaires pour gérer efficacement.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires ou futurs gestionnaires de location. Responsables d'agence immobilière.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours (soit 21 heures)

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription.

3 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
 - La gestion locative des locaux commerciaux
- Quiz d'évaluation finale
- Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board
- Effectif maximum** : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier commercial

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 950 € HT

Non Adhérent FNAIM : 1 800 € HT

Demandeur d'emploi : 1 300 € HT

PROGRAMME

JOUR 1 - LES PRINCIPES

INTRODUCTION A LA GESTION LOCATIVE DES IMMEUBLES PROFESSIONNELS

- Généralités : le contrat de location et les dispositions du code civil, les différents baux, le bailleur et son statut, les caractéristiques du local, le locataire et son activité
- Le statut du bail commercial et les conséquences : durée et forme du bail, application du statut, les dispositions d'ordre public, les spécificités
- La signature du bail : la préparation des documents, l'inventaire et les annexes

LES CONDITIONS FINANCIÈRES DU BAIL

- Les conditions financières et la rédaction : le loyer, les accessoires, les charges et travaux, les garanties.
- La fiscalité : TVA loyer et charges, CRL
- L'évolution du loyer : les règles la révision triennale, l'indexation annuelle, le dé plafonnement du loyer
- Les charges et travaux : les règles de répartition des charges, les dérogations possibles et les conséquences, les charges impôts et taxes non imputables au locataire

JOUR 2 - MAITRISE DES ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS

L'ÉCHÉANCE DU BAIL COMMERCIAL

- **La demande de renouvellement et le congé** : le locataire, le bailleur, la prolongation du bail

Le plafonnement et le dé plafonnement

- Les règles applicables, la fixation à l'amiable, la fixation judiciaire

- Le refus de renouvellement et l'indemnité d'éviction

LES CLAUSES PARTICULIÈRES

- **Les Clause du bail** : la désignation des locaux, la clause d'accession, les assurances, les déspecialisations
- **La Cession du bail** : les clauses de cession et leur conséquence, la cession du fonds, la cession du bail isolé, l'état des lieux.

JOUR 3 - LES LITIGES ET LA GESTION AU QUOTIDIEN

GESTION DES LITIGES ET DES SINISTRES RÉSILIATION DU BAIL COMMERCIAL

- **Gestion des litiges dans le bail commercial** : principaux types de litiges rencontrés, stratégies de résolution des litiges, recours amiables et judiciaires, les procédures collectives
- **Résiliation du bail commercial** : motifs de résiliation, procédures légales à suivre, conséquences financières et pratiques

LA GESTION AU QUOTIDIEN

- **Gestion des loyers et des charges** : les appels et les quittances, les révisions et indexations, les provisions et les états récapitulatifs
- **Les relances et les accords amiables** : les délais et la rédaction des avenants au bail, les gratuités de loyer en cours du bail



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap