

MAÎTRISER LE RENOUVELLEMENT DU BAIL COMMERCIAL : STRATÉGIE, NÉGOCIATION ET FIXATION DU LOYER

NOUVEAUTÉ
2026

WE-IE002

**½ journée
(3,30 h)**

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- À l'issue de la formation, les participants seront capables d'accompagner un bailleur ou un locataire dans le cadre d'un renouvellement de bail commercial et d'anticiper les conséquences juridiques et financières des différentes options.

NIVEAU & PUBLIC :

Gestionnaires locatifs, assistants, responsables

Prérequis : Les connaissances de base en matière de bail commercial

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – INTRODUCTION

- Tour de table des participants
- Attentes du groupe
- Pourquoi le renouvellement est-il un moment clé ?
- Enjeux pour le bailleur
- Enjeux pour le locataire
- Conséquences économiques du renouvellement

II – LE DROIT AU RENOUVELLEMENT

- La demande de renouvellement et le congé
- Le droit au renouvellement : Le congé et la demande de renouvellement
- La tacite prolongation du bail

III – LE LOYER DU BAIL RENOUVÉLÉ

- Le plafonnement et le déplafonnement
- Les règles applicables
- La fixation à l'amiable
- La fixation judiciaire

IV – LE REFUS DE RENOUVELLEMENT

- Le refus de renouvellement et l'indemnité d'éviction
- Les règles applicables,
- La méthode de calcul
- Quiz et cas pratiques

V – CONCLUSION

- Les 10 réflexes à adopter avant tout renouvellement
- Mettre en place un plan d'action pour la mise en œuvre des acquis de la formation.