

## OBJECTIF(S)

- Acquérir les connaissances juridiques et pratiques en matière de baux commerciaux.
- Intégrer les modifications des législations successives
- Préparer un dossier de cession de fonds de commerce en maîtrisant les règles du bail commercial.

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Toutes personnes débutant dans le domaine des baux commerciaux et de la cession de fonds de commerce ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

**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
  - Le bail commercial
  - La cession du bail et du fonds
- 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** : 1300 € HT

## PROGRAMME

### JOUR 1

#### GÉNÉRALITÉS, NOTION DE PROPRIÉTÉ COMMERCIAL

- La naissance de la propriété commerciale et la législation.
- Le champ d'application du bail commercial
- Les dispositions d'ordre public
- La durée et forme du bail

#### LE LOYER ET SA RÉVISION

- Importance des conditions financières du bail et de la rédaction des clauses
- Les conditions financières et la rédaction
- L'évolution du loyer : les règles
- La révision triennale / l'indexation annuelle / le déplaçonnement en cours de bail / le calcul de la valeur locative...

### JOUR 2

#### LES CHARGES LOCATIVES

##### - Les charges et travaux

Les règles de répartitions des charges / les dérogations possibles et les conséquences / les normes réglementaires / les charges impôts et taxes non imputables au locataire / le dépôt de garantie / l'état des lieux / l'inventaire de charges

##### - Les travaux d'amélioration et la clause d'accession

Les règles de répartitions des charges / les dérogations possibles et les conséquences...

### LE DROIT DE RENOUELEMENT

- La fin du bail et les possibilités
- Les conditions requises : le bailleur / le locataire / l'exploitation du fonds
- Le renouvellement : le congé / le contrat de bail renouvelé...
- Le refus de renouvellement et l'indemnité d'éviction : les règles applicables...

### JOUR 3

#### LA CESSION DU BAIL COMMERCIAL

- La cession et la sous location
- La cession isolée du bail commercial

#### LE FONDS DE COMMERCE ET LA CESSION

- Le fonds de commerce : définition
- La cession du fonds : principaux types de litiges rencontrés / les offres / les actes et les formalités / avant contrat et acte définitif



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap