

—
La stratégie des clauses

OBJECTIFS

- **Maîtriser** la technique de négociation et de rédaction des baux commerciaux
- **Identifier** les clauses appropriées et les intégrer dans sa pratique
- **Sécuriser** la rédaction d'un bail commercial, préserver les intérêts du bailleur et du preneur, minimiser les risques de contentieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et leurs collaborateurs, négociateurs en immobilier d'entreprise, responsables immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DU CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Définition juridique du bail commercial
- Décret du 30 septembre 1953
- Code de Commerce
- Dispositions supplétives du Code Civil

II - PRINCIPALES CLAUSES CONTENUES DANS UN BAIL COMMERCIAL

- Clauses de spécialisation, de sous-location
- Clauses de résiliation anticipée, de résiliation de plein droit
- Clauses d'assurance et de renonciation à recours
- Clauses compromissaires

III - OBLIGATIONS NÉES DU BAIL COMMERCIAL

- Obligations du bailleur et du preneur
- Sanctions du manquement aux obligations
- Répartition des charges et des réparations

IV - CONDITIONS FINANCIÈRES DU BAIL COMMERCIAL

- Loyer principal
- Droit d'entrée
- Indexation du loyer
- Dépôt de garantie
- TVA
- Charges locatives

V - CONGÉS

- Congé avec offre de renouvellement
- Congé pour motif grave et légitime
- Congé motivé

VI - RECOUVREMENT DES CRÉANCES LOCATIVES ET PROCÉDURES COLLECTIVES

- Pour le bailleur
- Pour le preneur

CONCLUSION

Entraînement à la rédaction, dans ses grandes lignes, d'un bail commercial

Un cas d'école : ce que contient réellement l'obligation de verdir le bail