

QUE FAIRE À L'ÉCHÉANCE D'UN BAIL COMMERCIAL ?

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

OBJECTIFS

Connaitre les options possibles pour le locataire et pour le bailleur à l'échéance d'un bail et comprendre les conséquences d'une action ou d'une inaction

LE PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers et agents mandataires indépendants, débutants ou confirmés

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Philippe MAITRE, Intermédiaire en Transmission d'Entreprises et Commerces, Expert en évaluations commerciales



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

QUE FAIRE AVANT LA FIN DU BAIL ?

- La demande de renouvellement du locataire
- Le congé du bailleur et l'offre de renouvellement
- Le refus de renouvellement du bail et l'indemnité d'éviction



PARTIE 2

ET APRÈS L'ÉCHÉANCE ?

- La tacite prolongation
- La possibilité de résilier le bail
- Le renouvellement après l'échéance



PARTIE 3

QUELLES SONT LES RÈGLES DE DÉPLAFONNEMENT DU LOYER À L'ÉCHÉANCE

- Les motifs de déplafonnement d'un bail de 9 ans
- Le bail d'une durée supérieure à 9 ans
- Le bail à usage exclusif de bureaux
- Le bail monovalent
- Le douzième anniversaire



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale