

FORMATION : BAUX COMMERCIAUX

Durée :

1 journée (7h)

Formation pratique et interactive

Public cible :

- Professionnels de l'immobilier d'entreprise
- Agents immobiliers
- Gestionnaires d'actifs
- Conseillers en investissement
- Toute personne intervenant dans la location de locaux commerciaux

Pré requis :

- Une connaissance générale de la transaction immobilière est recommandée.

Modalité :

- Lieu : présentiel (salle équipée) ou distanciel (visioconférence)
- Matériel : vidéoprojecteur, supports remis aux stagiaires
- Accessibilité : adaptée aux personnes en situation de handicap

OBJECTIF DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier les règles essentielles du bail commercial, d'en comprendre les mécanismes juridiques et financiers et d'appréhender les points de vigilance nécessaires à la sécurisation d'une opération immobilière, en validant ses acquis par un quiz.

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Le bail commercial constitue un élément structurant de l'exploitation d'un fonds de commerce et un levier majeur de valorisation d'un actif immobilier. Il organise les droits du locataire commerçant et du bailleur tout en encadrant la durée, le loyer et les conditions de renouvellement.

Pour les professionnels de l'immobilier, la maîtrise de ce statut permet d'anticiper les risques, d'accompagner efficacement les parties et de sécuriser les transactions portant sur des locaux commerciaux.

Cette formation propose une lecture claire et opérationnelle du régime des baux commerciaux, en intégrant les évolutions législatives souvent associées à la loi dite « Pinel » et aux textes ayant modifié l'équilibre contractuel.

FORMATION : BAUX COMMERCIAUX



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les conditions d'application du statut des baux commerciaux.
- Identifier les clauses essentielles
- Maîtriser les règles relatives au loyer et à sa révision.
- Appréhender les droits au renouvellement et les conséquences d'un refus
- Sécuriser un bail lors d'une mise en location ou d'une cession.

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques illustrés d'exemples
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation collective
- Supports pédagogiques remis aux participants

MODALITE D'EVALUATION :

- **Diagnostic** : tour de table en ouverture
- **Formative** : études de cas et exercices au fil de la journée
- **Sommative** : quiz final
- **Satisfaction** : questionnaire de fin de formation

FORMATION : BAUX COMMERCIAUX



DEROULE DE LA JOURNEE

Matinée (3h30)

Introduction : présentation des participants et recueil des attentes

Champ d'application du bail commercial

- Activités concernées
- Conditions liées au locataire
- Immatriculation et exploitation du fonds

Structure du bail commercial

- Durée minimale, maximale et traditionnellement associée au statut
- Destination des lieux
- Clause résolutoire
- Dépôt de garantie

Les apports attribués aux évolutions législatives récentes (loi « Pinel »)

- Encadrement des charges
- États des lieux

Le loyer commercial

- Fixation initiale
- Indexation et révision
- Notion de valeur locative

Cas pratique : analyse d'un bail commercial et repérage des clauses sensibles

FORMATION : BAUX COMMERCIAUX

DEROULE DE LA JOURNEE

Après-midi (3h30)

Répartition des charges, travaux et taxes

- Logique contractuelle
- Inventaire des charges
- Travaux et responsabilités

Le droit au renouvellement

- Principe général et refus de renouvellement
- Indemnité d'éviction : logique

[Inférence] Présentation pédagogique des mécanismes visant à comprendre leurs impacts économiques.

Cession et transmission du bail

- Cession du bail
- Cession du fonds de commerce
- Agrément du bailleur

Fin du bail commercial

- Congé
- Résiliation
- Négociation

Situations particulières

- Bail dérogatoire
- Convention d'occupation précaire

Cas pratique final : audit d'un bail commercial avant acquisition d'un local

Débriefing collectif et réponses aux questions

Évaluation finale : quiz de validation des acquis

PLAN D'ACCOMPAGNEMENT

- **Avant la formation** : recueil des attentes
- **Pendant la formation** : accompagnement individualisé lors des cas pratiques
- **Après la formation** : remise des supports et fiches mémo.

FORMATION : BAUX COMMERCIAUX

TARIF :

- Présentiel 7 h : 294 € HT
- Distanciel 7 h : 245 € HT

*

Formation
inter ou intra-entreprise
(hors frais éventuels de
déplacement ou de logistique)

TAILLE DU GROUPE

De 6 à 12 participants
maximum

LIEU DE FORMATION

Dans vos locaux ou en
distanciel.

En cas de besoin de location d'une
salle externe, des frais
supplémentaires pourront être
appliqués.



Modalités et délais d'accès

Entrée possible tout au long de l'année,
sous réserve de disponibilités.

Délai indicatif entre la demande et
l'entrée en formation : 30 jours.

Inscription : via le formulaire de contact
du site ou par téléphone.

Accessibilité

Contactez notre Référente Handicap :
Mélissa Sayad
msayad@andrea-formation.com

FORMATION : BAUX COMMERCIAUX



NOUS CONTACTER :

A votre disposition pour plus d'informations :

Mélissa SAYAD :



msayad@andrea-formation.com

06.68.43.37.77

Ann-Cécile JOUCHER :



acjoucher@andrea-formation.com

06.29.93.74.24

ANDREA FORMATION

Immeuble le triangle,
Pôle d'Excellence Jean-Louis 68, VIA NOVA
83 600 Fréjus

Siret : 988 191 219 00019

NDA : 93 83 08 463 83



<https://andrea-formation.com>

S'INSCRIRE

Présentiel



Distanciel

