

# Droit des baux commerciaux

## 14 heures

### Objectifs de la formation :

- Maîtriser les techniques de négociation et de rédaction des baux commerciaux.
- Être capable d'identifier les clauses appropriées et annexes obligatoires et les intégrer dans sa pratique.
- Être en mesure de prendre en compte les apports des dernières réformes législatives.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières ( tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 750 € HT soit 900 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650 € HT soit 780 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 3800 € HT soit 4560 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente. Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1

#### **1)Tour de table**

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
Test de positionnement

#### **2)Le champ d'application du statut**

Les conditions d'application du statut  
Les baux soumis de plein droit au statut  
Les exclusions du statut  
Les baux dérogatoires  
Les conventions d'occupation précaires  
Les baux à usage mixte  
Les domaines publics et privés de l'Etat et des collectivités locales  
Les innovations apportées par la Loi Pinel  
La réforme du droit des contrats

#### **3)La naissance et la vie du bail commercial**

Les baux notariés  
La résiliation du bail  
La sous-location  
La déspecialisation  
Les procédures collectives  
La vente de l'immeuble loué  
Le bail commercial et la copropriété  
Les centres commerciaux  
Les clauses recettes

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### **4) Les diagnostics et annexes au bail**

- L'état des lieux
- L'état des risques et pollutions
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état récapitulatif des travaux
- Le règlement de copropriété
- Le mesurage loi Carrez
- L'annexe environnementale
- La note sur les sinistres
- Le constat d'exposition au risque de plomb
- Les diagnostics amiante
- Le diagnostic Radon
- Le diagnostic parasitaire
- Le diagnostic mэрule

### Jour 2

### **5) L'obligation de délivrance**

- Les différents aspects de l'obligation de délivrance
- Les obligations d'entretien
- Les baux tout commerce et l'obligation de délivrance

### **6) Les travaux et le bail commercial**

- L'article 606 du Code Civil
- La répartition des charges et travaux au regard de la Loi Pinel
- Les travaux d'adaptation et de mises aux normes
- L'accessibilité
- Les immeubles ERP et ERT

### **7) Les cessions de baux commerciaux et de fonds de commerce**

- Les principes généraux
- Les clauses restrictives de cession
- La valorisation du droit au bail
- La notion de fonds de commerce
- Les aspects juridiques et fiscaux d'une cession
- La procédure à respecter

### **8) Panorama de la jurisprudence**

- L'application du statut
- Le renouvellement du bail commercial
- Le loyer du bail commercial
- Le dé plafonnement du loyer
- Le bail commercial et le Covid

### **9) Test d'évaluation des acquis**

QCM

### **10) Bilan de la formation**

Tour de table