

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 jours

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès :

Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

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 :

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

Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction,
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation dispensées sur 2024/2025.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel

Accessibilité :

En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).

- Les + de la formation :

Permet de valider les heures de formation obligatoire 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 déspécialisation
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
questionnement 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%,
une appréciation globale de la formation
permettra aussi de valider la formation
même si vous n'avez pas atteint 70%.
Évaluation à chaud par questionnaire sur le
niveau de satisfaction,
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires
et 26242 heures de formation dispensées
sur 2024/2025.



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 déplafonnement du loyer
Le bail commercial et le Covid

9) *Test d'évaluation des acquis*

QCM

10) *Bilan de la formation*

Tour de table