

FORMATION BAUX COMMERCIAUX

Public visé et pré-requis

Formation répondant au [Décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier](#)

La formation s'adresse les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal), les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

Objectif de la formation

La formation porte sur la mise à jour et le perfectionnement des connaissances dans les domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique.

Appréhender la portée de ces nouvelles obligations et savoir adapter sa pratique professionnelle à ces dispositions.

Justifier des compétences indispensables permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

La formation porte sur la mise à jour et le perfectionnement des connaissances dans les domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie de l'activité immobilière

Justifier des compétences indispensables permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- D'analyser et de négocier un bail commercial
- De maîtriser les dispositions obligatoires d'un bail commercial
- De maîtriser les étapes de vie d'un bail commercial
- De prévenir le risque de contentieux.

Contenu

La formation aborde le thème du cadre juridique et de la réglementation des baux commerciaux

- Les modifications essentielles apportées par la loi Pinel du 18 juin 2014 et son décret d'application
- Les règles impératives s'imposant aux parties d'un bail commercial
- Les possibilités d'aménagements contractuels d'un bail commercial

I – Introduction:

- A – Le cadre législatif et réglementaire
- B – L'esprit de la législation sur les baux commerciaux
- C – Le périmètre des dispositions d'ordre public
- D – L'impact de la réforme du droit des contrats

II – Le champ d'application du statut des baux commerciaux

- A – Les conditions d'application du statut
- B – Les extensions légales et conventionnelles
- C – La distinction avec le bail professionnel
- D – Le bail dérogatoire au statut
- E – La convention d'occupation précaire

III – La conclusion du bail commercial

- A – Le formalisme attaché au bail commercial
 - 1. La forme du bail
 - 2. Le contenu obligatoire du bail
- B – La durée du bail commercial
- C – L'obligation d'établir un état des lieux d'entrée

IV – Les obligations des parties

- A – Les obligations du bailleur
 - 1. L'obligation essentielle de délivrance
 - 2. L'obligation de garantie
- B – Les obligations du preneur

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra

1. L'obligation de paiement du loyer
2. L'usage des locaux conformément à la destination contractuelle
3. L'obligation de conservation de la chose louée

V – Les charges et les réparations dans le bail commercial

A – Les règles d'ordre public s'imposant au bailleur et au preneur

1. La répartition des charges et réparations entre les parties
2. L'inventaire précis et limitatif des catégories de charges
3. L'état des travaux réalisés ou à réaliser par le bailleur

B – Le droit commun de la répartition des réparations entre bailleur et preneur

1. La classification des réparations
2. Les règles supplétives de répartition du Code civil
3. Les aménagements contractuels

VI – Le loyer du bail commercial

A – La fixation du loyer initial

1. Les principes généraux
2. La distinction entre le pas de porte et le droit au bail

B – L'évolution du loyer en cours de bail

1. Les principes généraux
2. La révision triennale du bail
3. Les clauses d'indexation

C – La fixation du loyer du bail renouvelé

1. Les principes généraux
2. La règle du plafonnement
3. Le déplafonnement du loyer

VII – Le changement de destination des locaux loués (la « déspecialisation »)

A – La déspecialisation partielle

B – La déspecialisation totale

C – Les effets de la déspecialisation

VIII – La cession et la sous-location

A – La cession du bail commercial

1. La prohibition absolue des clauses interdisant la cession du bail à l'acquéreur du fonds de commerce
2. Les autres clauses prohibitives
3. Les clauses limitatives autorisées
4. Les cessions autorisées par la loi
5. Le droit de préemption des communes
6. Les effets de la cession entre les parties

B – La sous-location des locaux

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra

1. Le principe de l'interdiction de la sous-location
2. Les conditions de validité de la sous-location
3. Les effets de la sous-location entre les parties

IX – La résiliation du bail commercial

A – La résiliation amiable anticipée

B – La résiliation pour inexécution des obligations contractuelles

1. Le mécanisme de la clause résolutoire

2. La résiliation judiciaire du bail

C– La résiliation triennale du bail

1. Par le preneur

2. Par le bailleur

D– L'impact de la procédure collective du preneur

X – La fin du bail commercial

A – Le congé avec offre de renouvellement

B – Le congé avec refus de renouvellement

C – Le renouvellement du bail stipulé dans le bail initial

D – La question de la tacite prolongation

E – La vente des locaux loués : le droit de préemption du preneur

XI – La renouvellement du bail commercial

A – Les conditions du droit au renouvellement

1. Les bénéficiaires

2. L'exploitation effective du fonds

3. La propriété du fonds exploité

B – Le refus de renouvellement du bail

1. Le refus avec indemnité d'éviction

2. Le refus sans indemnité d'éviction

Moyens et méthode pédagogique

- -Accès à des activités pédagogiques proposées et leur séquençement
- -Réalisation de tests avec correction
- -Liens vers des ressources postés ou web - dépôt de documents
- -Accès immédiat aux références juridiques
- -L'apprenant doit avoir parcouru obligatoirement tous les slides et avoir répondu au quizz final. Une bibliothèque de ressources est mise à sa disposition.

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra

Moyens techniques

- Login et mot de passe personnalisable
- Formation préalable à l'usage et didacticiel
- Une assistance technique intervient dans les 24 heures ouvrées suivant le problème rencontré.

Modalités de suivi

Chaque apprenant reçoit par mail un identifiant propre et un mot de passe ce qui permet une traçabilité précise. En effet, à tout moment un suivi du déroulé du parcours de l'apprenant est possible avec les temps de connexion indiqués. Un carnet d'évaluation de l'apprenant permet au formateur à tout moment de suivre son avancée dans le module, les notes obtenues.

Évaluation de la formation / sanction de la formation

Chaque partie se termine par un questionnaire. L'apprenant ne peut pas passer à la partie suivante s'il n'a pas parcouru au moins 100% de la précédente partie. Le QCM de chaque partie est aléatoire : chaque apprenant n'aura pas les mêmes questions. En effet un choix aléatoire des questions a été mis en place. Un certificat est obtenu à la fin de la formation, si 100% des diapos ont été lues et que l'apprenant a répondu correctement à 70% aux questions posées dans le quizz final.

L'attestation ne sera téléchargeable que si l'apprenant a complété la fiche d'évaluation.

Qualité de l'auteur

La formation a été développée par Maître Rim KHIRDDINE

Avocat libéral - Cabinet Winston and Strawn LLP

Département *Business, Banking and Financial Law* et Département *Litigation*

- Corporate : création de structures sociétaires et gestion des modifications statutaires (rédaction des PV d'AG afférents) ; réalisation d'audits juridiques ; rédaction et revue d'actes (SPA, pactes d'associés, promesses de vente/d'achat de titres, cautionnements, nantissements, actes de cessions de fonds de commerce etc.) dans le cadre d'opérations de restructuration (cessions de titres, cessions de fonds de commerce, fusions, apports partiels

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra

d'actifs, transmissions universelles de patrimoine, créations de joint-venture) en France et en Europe ; rédaction de consultations juridiques sur des problématiques de droit des sociétés.

- **Contrats** : revue, rédaction et négociation de contrats privés en français, en anglais et en espagnol ; revue et rédaction de conditions générales de vente *B to B* et *B to C*.
- **Contentieux** : contentieux commerciaux, concurrence déloyale et parasitisme, litiges entre actionnaires, litiges entre sociétés et dirigeants, droit de la construction (rédaction de requêtes, d'assignations et de conclusions).
- **Droit immobilier** : audit de baux commerciaux dans le cadre d'opérations de restructuration et d'acquisition ; revue, rédaction et négociation en français et en anglais de baux commerciaux et de baux dérogatoires ; préparation d'une formation en e-learning sur le thème des baux commerciaux.
- **Droit bancaire et financier** : rédaction d'avis juridiques en français et en anglais répondant à des problématiques précises dans ce domaine.

Sumatra Formation Conseil se tient à la disposition des stagiaires afin de répondre à toutes questions éventuelles par mail.

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation a une durée de 7h00

Les + de Sumatra Formation Conseil

L'intégralité des actions que vous réalisez sur le Campus sont tracées et archivées pendant la durée de votre cursus, et jusqu'à délivrance de votre attestation finale de réussite.

Notre plateforme d'apprentissage est Web Responsive Design : elle fonctionne 24h sur 24h sur PC, Mac, Tablette Android ou iPad et avec la plupart des navigateurs internet.

L'assistance technique du webmaster en cas de problème est incluse dans l'offre.

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

The logo for Sumatra Formation Conseil, featuring the word "Sumatra" in a stylized, cursive script font.

Un tuteur pédagogique assure le suivi de vos travaux et répond à vos questions par messagerie privée sous 48 heures ouvrées maximum.

La durée de l'accès au site est illimitée pendant 6 mois.

Contactez-nous !

Notre équipe est à votre disposition pour toute information ou demande d'inscription, n'hésitez pas à nous contacter

Par mail : contact@sumatraformationconseil.com

Par téléphone : 06 98 68 01 23 ou 04 42 71 87 21

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra