

Les baux commerciaux et professionnels

Pratique et stratégie des clauses

Formation juridique

N° A07

Intervenant

Un formateur consultant Avocat

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Maîtriser les bases juridiques des baux commerciaux

Public visé

Agents immobiliers.
Commerciaux avertis
Responsables administratifs
Comptables

Durée

Une journée (7 heures)
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

Tarif

450€ HT par participant
(Frais de déjeuners et collations
25€HT inclus) TVA 19.60%

Lieux et Dates

- **Aix en Provence**, le 26 janvier 2009
- **Strasbourg**, le 6 avril 2009
- **Toulouse**, le 25 juin 2009
- **Nantes**, le 14 septembre 2009
- **Lyon**, le 3 décembre 2009

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.
Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.
Le formateur est un juriste.
Il a une approche pratique des textes de lois.
Il intervient depuis quelques années en formation continue avec une approche pédagogique plébiscitée par les stagiaires
Un document sera remis à chacun des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

● Objectif

Apporter aux professionnels immobiliers les principes de bases juridiques des baux commerciaux et professionnels au regard de la loi et des dernières jurisprudences.

● Programme

Introduction

- **Notion de bail commercial - Statut des baux commerciaux - Les obligations du preneur et du bailleur**

Pratique et stratégie dans la rédaction du bail

- **Les clauses ayant une incidence sur la fixation du loyer de renouvellement du bail**

- La durée
- La destination
- La détermination contractuelle du loyer de renouvellement
- La clause d'accession du bailleur et la date d'accession : l'adaptation des lieux loués à leur destination contractuelle - Les facteurs locaux de commercialité - Révision du loyer à la hausse, à la baisse, clause d'échelle mobile - Déplafonnement

- **Les clauses permettant le contrôle du bailleur sur les évolutions en cours de bail**

- La cession
- La sous-location et la location-gérance
- Les modifications dans la situation du preneur
- Les travaux du locataire : la spécialisation des lieux

- **Les clauses assurant un revenu net au bailleur**

- Les clauses relatives aux charges
- Les clauses en matière d'entretien, réparations et mise en conformité

- **« Zoom » sur l'obligation de délivrance du bailleur**

- Définition et portée
- Conditions du transfert sur le preneur
- Limites du transfert : une impossibilité matérielle ou juridique d'exploiter le local loué conformément à la destination autorisée

- **La sanction et les obligations**

- Les finesses de réduction de la clause résolutoire et des clauses concernant les intérêts, pénalité de retard et remboursement de frais

- **Les clauses de garantie**

- Le dépôt de garantie
- La caution et la garantie à première demande

- **La clause concernant les honoraires de gestion**

- **Refus de renouvellement de bail et résiliation**

- Avec indemnité d'éviction - Intérêts dûs par le bailleur
- Sans indemnité d'éviction
- La résiliation du bail pendant le maintien dans les lieux du preneur

Pratique et stratégie dans la gestion du bail

- **Savoir accorder des autorisations ou extensions de surface moyennant un gain immédiat ou futur (déplafonnement en fin de bail)**

- **Savoir gérer les échéances contractuelles ou légales**

Sirius Formation Sarl

50, Avenue des Caillols - 13012 Marseille - Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : sirius.formation@wanadoo.fr - Web : www.sirius-formation.com
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00030 - Code APE : 85.59A