

IC11 : Immobilier commercial : Ce qu'il faut savoir pour démarrer

Objectifs pédagogiques :

S'approprier les spécificités réglementaires du bail commercial pour mener à bien les transactions locatives tout en sécurisant ses pratiques.

Nature :

Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances

Public :

Dirigeants de cabinets et leurs collaborateurs négociateurs

Pré-requis :

Aucun

Durée :

2 jours (14h)

Programme :

Programme 1er jour

1 - L'environnement juridique du bail commercial

- Le champ d'application du statut
- Les extensions légales et conventionnelles
- La destination des lieux
- Les baux dérogatoires
- La durée du bail
- Les principales clauses du bail
- Les congés et les demandes de renouvellement
- La fin du bail
- La particularité de la gestion locative des baux commerciaux

2 - Les aspects financiers du bail commercial

- La fixation du loyer initial et du pas de porte (exercice : évaluation d'un loyer commercial)
- L'évolution du loyer en cours de bail
- La révision triennale
- L'indexation
- Les charges, travaux et taxes : qui paie quoi ? Le nouveau régime de l'article L.145-40-2 et des articles L.145-35 à L.145-37

du Code de Commerce

Programme 2ème jour

1 - La prise de mandats

- Le mandat de location et le mandat de recherche
- La particularité de la cession de bail

- La présentation du bien
- La présentation des éléments financiers
- L'accompagnement du client jusqu'à la signature

2 - La signature du bail

- La conclusion du bail
- Les documents à annexer
- Le versement de la commission
- L'entrée dans les lieux

Moyens pédagogiques et techniques :

Séance de formation en salle
Support pédagogique remis aux stagiaires

Moyens d'évaluation et de suivi :

Fiche d'évaluation

Matériel nécessaire au participant :

Papier et crayon