

LE BAIL COMMERCIAL PAS A PAS ...

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Débutant, ou non, en immobilier d'entreprise, Agents immobiliers, gestionnaires, syndics, négociateurs, collaborateurs
- Tous CONSEILLERS PROFESSIONNELS en relation avec les commerçants, les entreprises (Banques- agences immobilières, cabinets comptables, études ...)
- Porteurs de projet
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Acquérir les fondamentaux pour conseiller bailleurs et locataires,
- Accompagner les porteurs de projets.
- Pratiquer l'immobilier d'entreprise, la vente de droit au bail, de fonds de commerce
- Comprendre avant de s'engager dans son projet
-

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera animée par **Monique BÉLIVIER** : Expert judiciaire spécialisée en immobilier d'entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

1. Introduction au bail commercial

Histoire et évolution
Le formalisme
Qui peut signer un bail commercial.

2. Les différents baux commerciaux

Les baux de courte durée
Autres contrats de location possibles
Conventions, etc...

3. LE bail « 3/6/9 »

Statut protecteur pour le commerçant
Les interlocuteurs : bailleur et preneur
Les locaux : situation et désignation

4. Ce que dit le bail ...

La destination des locaux
Dépôt de garantie
Solidarité/ Sous-location

5. Restez vigilant

Durée du bail / prolongation
Renouvellement et congé : comment faire ?
Indemnités d'éviction

6. Le loyer et les charges :

Augmentations : ce que dit la loi
Répartition des charges, Impôts
Travaux - Accessibilité - Diagnostics

7. Petit lexique utile : je distingue..

Droit au bail, droit d'entrée,
Pas de porte, fonds de commerce ...

Tour de table- Évaluation/QCM – Correction collégiale

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 370 € HT)