



Dispenseur Formation  
n° 91 34 07452 34

# Pratique et Règlementation des Baux Commerciaux

## Formation Module 13

### Contact :

Tél : 04.99.43.00.60

Email :  
formation.cdvolutif@gmail.com

Site internet :  
www.cdformation.com

### Public:

Agent immobilier

Administrateur de biens

Directeur immobilier, directeur financier

Personne ayant en charge la conclusion, la gestion et la fin du bail commercial

### Durée de formation

2 jours (14 heures)

### Lieux

Centre d'Agde

3 impasse de Cordoue  
34300 Agde  
Ou

Centre de Béziers

Parc Club la Devèze  
166 rue Maurice Béjart  
34500 Béziers

### Date

À Définir

### Objectif de la Formation :

- ◇ Identifier les particularités du bail commercial
- ◇ Savoir rédiger les principales clauses du bail commercial
- ◇ Connaître les aspects fiscaux du bail commercial

### Programme :

#### ◇ Cerner le champ d'application des baux commerciaux

Déterminer les conditions d'application du statut des baux commerciaux.

Identifier les possibilités d'appliquer le statut des baux commerciaux à d'autres baux.

Identifier les baux échappant au statut des baux commerciaux : le bail dérogatoire, la convention d'occupation précaire...

#### ◇ Maîtriser l'exécution du bail commercial

Déterminer le loyer initial et en cours de bail : la fixation du loyer initial, la révision triennale, l'indexation, le choix des indices, les hypothèses de dé plafonnement du loyer, la clause d'échelle mobile.

Identifier et répartir les autres charges financières entre le bailleur et le locataire : le pas- de-porte, le droit d'entrée, le dépôt de garantie, les taxes et redevances liées aux locaux.

Connaître le régime fiscal du loyer et des charges financières du bail commercial. Analyser le sort du bail en cas d'impayés de loyers.

Déterminer l'activité pouvant être exercée dans les locaux et identifier les hypothèses de changement d'activité par le locataire.

Répartir l'obligation de réparation et d'entretien des locaux entre le locataire et le propriétaire.

Différencier la cession du droit au bail, la cession et la sous-location des locaux commerciaux.

#### ◇ Maîtriser la fin du bail commercial

Appréhender la durée du bail commercial : la durée initiale, la tacite prolongation, les incidences sur le loyer, le congé du locataire et du bailleur.

Exercer le droit au renouvellement : les conditions pour bénéficier de ce droit, la demande de renouvellement, les procédures à suivre, l'indemnité d'éviction.

Contester ou refuser le droit au renouvellement du bail : les conditions pour refuser ou contester le droit au renouvellement, le droit de reprise du bailleur.

Résilier le bail commercial par le jeu d'une clause ou par une décision de justice.

### Méthode Pédagogique :

- ◇ Alternance entre les aspects théoriques et aspects pratiques
- ◇ Formateur expérimenté, spécialisé en droit immobilier qui intervient par une logique participative et active des stagiaires
- ◇ Formation à jour de toute réforme

**Cette formation est éligible dans le cadre de la loi ALur**