

Entreprise

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DDE009A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs expérimentés

NIVEAU

■ Expert

DURÉE

🕒 1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances du statut des baux commerciaux et pratique des dossiers sont conseillées et vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Bail commercial : de la négociation à la rédaction

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Cerner les difficultés essentielles liées à la négociation du bail pour éviter les contentieux ultérieurs.
- Fournir le conseil approprié aux différents aspects techniques et financiers du bail appuyé par une Jurisprudence récente.
- Aménager le contrat en fonction des différentes situations en évitant les clauses inadéquates

CONTENU

LES LIMITES À LA NÉGOCIATION ET LA RÉDACTION : L'ORDRE PUBLIC DES BAUX COMMERCIAUX

- Les différentes notions d'ordre public dans la législation des baux commerciaux

DIFFÉRENCE ENTRE NULLITÉ ET CLAUSE NON ÉCRITE

- Le renforcement de l'ordre public résultant de la loi PINEL
- L'existence d'un champ de liberté conventionnel non négligeable
- La négociation de la durée du bail et la rédaction appropriée
- Les baux dérogatoires et les conventions d'occupation temporaire
- Les fonds de commerce exploités sur le domaine public
- Les aménagements conventionnels de la durée du bail et ses conséquences.
- Les modifications de fond et de forme apportées aux congés depuis la loi PINEL

LA NÉGOCIATION DU LOYER D'ORIGINE ET LES CLAUSES DE RÉDACTION PERMETTANT DE MAÎTRISER SON ÉVOLUTION

- Liberté de fixation du loyer d'origine : quelle méthode choisir ? Qu'est-ce que la valeur locative au sens de l'article L 145-33 du Code du commerce
- La rédaction attentive de la qualification du droit d'entrée et ses conséquences.
- Savoir appréhender la différence entre un revenu brut et un revenu net
- Un choix important rédactionnel : révision légale ou clause d'échelle mobile ?
- Les risques de diminution du loyer en cours de bail et les moyens palliatifs éventuels.
- Revalorisation du prix du bail : peut-on l'organiser conventionnellement malgré les règles de plafonnement du loyer ?

DE LA NÉGOCIATION DU TRANSFERT DES TRAVAUX, CHARGES ET REDEVANCES À LA RÉDACTION DU BAIL

- La question essentielle : définir l'activité prévue au bail et savoir si le local est apte à recevoir cette activité : notion et portée de l'obligation de délivrance du bailleur ; étude de la législation sur les Etablissements recevant du Public et du code de la santé publique.
- Efficacité et limites des clauses de transfert de charges, travaux et redevances :
- Les limites classiquement imposées par la Jurisprudence de la Cour de Cassation
- Les nouveaux butoirs résultant de la loi PINEL
- Réflexions sur l'article 606 du Code civil.

LA NÉGOCIATION DU CONTRÔLE DES CESSIONS SUCCESSIVES ET LA RÉDACTION DU BAIL

- Les clauses d'encadrement de la cession du bail avec ou sans le fonds de commerce
- L'efficacité de la clause de solidarité depuis la loi PINEL