

Baux commerciaux : Gestion et Cession & Gagner en agilité et pertinence

Immobilier - 2025

La formation en résumé

Cette formation vise à renforcer les compétences des agents immobiliers dans la gestion et la transmission des baux commerciaux.

Objectifs :

- Comprendre les enjeux de la rédaction d'un bail commercial et de ses avenants à partir d'un modèle commenté
- Traiter la question du prix du loyer au bout de 9 ans, lors du renouvellement du bail
- Appliquer la révision du loyer et la clause d'échelle mobile
- Analyser les différents types de cessions possibles

Participants :

- Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

Prérequis :

Avoir une expérience ou une formation préalable dans le domaine de l'immobilier

810 €

(non assujetti à la TVA)



14 heures



2 jours



Cas pratiques



Mise en pratique



Best of

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 31/03, 01/04
- 03/07, 04/07
- 09/10, 10/10

Le contenu

Le statut des baux commerciaux

- Conditions d'application, forme, durée et conclusion du bail
- Culture générale : faire la différence entre bail commercial, professionnel dérogatoire et précaire

Les effets du bail

- Obligations des parties
- Charges et réparations locatives
- Clauses résolutoires

Le loyer et les charges

- Le loyer d'origine, révision triennale, loyer renouvelé
- La clause d'échelle mobile
- Les indices de référence
- Le détail des charges récupérables et leur répartition : les enjeux de leur rédaction

La vie du bail

- La déspécialisation
- La sous-location
- La cession de bail commercial
- Droits de préemption des communes
- Procédure collective

La fin du Bail

- Les modalités de congés et renouvellement
- L'indemnité d'éviction

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

