

LES FONDAMENTAUX DU BAIL COMMERCIAL ET LES PARTICULARITES DU BAIL PROFESSIONNEL



En résumé

Ces modules de formation ont pour objet la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et compétences nécessaires à l'exercice de la profession d'agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet.

Cette formation bail commercial ou professionnel vous apporte une maîtrise du cadre légal et des spécificités juridiques. Vous y découvrirez les différences entre bail commercial, bail professionnel et bail dérogatoire, ainsi que leurs enjeux pratiques. Les modules détaillent la durée du bail, son renouvellement, les motifs de non-renouvellement et le calcul du loyer du bail commercial. Vous apprendrez aussi à identifier les situations de déplaçonnement du loyer et à analyser les facteurs locaux de commercialité. Destinée aux agents immobiliers et experts en contrats immobiliers professionnels, cette formation permet d'actualiser ses compétences conformément à la loi Hoguet.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation sur le bail meublé à distance.](#)
- [Formation sur le bail d'habitation nu à distance.](#)
- [Formation gestion locative à distance.](#)



Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Identifier les particularités des baux professionnels
- Connaître les baux commerciaux, leurs particularités et aspects juridiques
- Appréhender le bail dérogatoire



Programme

- **Les particularités du bail professionnel**
 - Le cadre légal
 - Les activités soumises au bail professionnel
 - L'option pour le bail commercial
- **Le bail commercial**
 - Le statut du locataire
 - La durée du bail
 - Le renouvellement et Les motifs de non-renouvellement du bail
 - Le loyer du bail commercial
 - Le déplaçonnement du loyer et la modification substantielle des facteurs locaux de commercialité

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

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 mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 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

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

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



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.