

Objectifs /Enjeux

Qualifier le mandat de cession de droit au bail ou d'immeuble d'activité



Public concerné

Personnel spécialisé dans la cession de baux commerciaux, d'entreprises ou immeubles d'activité (négociateurs avec expérience des baux commerciaux)

Pré requis

Aucun



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

Contenu de la formation

MATIN

- **Test de positionnement**
- Rappel sur le champ d'application des baux commerciaux
- Evolutions majeures de la loi « PINEL »
- **Les vérifications à effectuer avant la rédaction du bail commercial**
- Le dossier de diagnostics
- Les règles d'urbanisme : usage et destination des bâtiments, changements possibles
- Les normes d'accessibilité des ERP et la charge des travaux de mise aux normes
- **La qualité des bailleurs et preneurs :**
- Le cas des personnes morales en cours de constitution
- Les problèmes de capacité des personnes morales
- **La fixation du loyer**
- Le loyer initial
- Les charges et leur répartition
- L'état des lieux

APRES-MIDI

- **La vie du bail commercial**
- Les révisions de loyer / Le déplaçonnement du loyer
- La déspecialisation partielle ou totale
- **Les locaux particuliers**
- Les locaux monovalents
- Les locaux en galerie commerciale
- **Les conflits en cours de bail**
- Droit au renouvellement en cas de cession
- Solidarité des preneurs successifs
- **Focus sur la jurisprudence**