

Baux commerciaux - niveau 2 : mettre en œuvre une stratégie de gestion

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : BAX - Prix 2024 : 1 530CHF HT

Cette formation pratique vous permettra de mettre en œuvre une véritable stratégie de gestion de la fin et/ou du renouvellement de vos baux commerciaux et à mener des négociations efficaces tout au long du cycle de vie du bail commercial.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Développer une stratégie de gestion de ses baux commerciaux

Identifier et construire des outils de gestion efficaces

Maîtriser les techniques de renégociations des baux en cours ou à renouveler

Optimiser la rentabilité de son portefeuille de baux commerciaux tout au long de la vie du bail

Mettre en œuvre de manière efficace la clause résolutoire du bail

Comprendre le mécanisme de l'indemnité d'éviction

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte des participants.

TRAVAUX PRATIQUES

Cas pratiques, exercices de mise en situation.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2022

1) Mettre en œuvre une stratégie de gestion de ses baux commerciaux

- Déterminer le modèle économique de ses baux en fonction de son patrimoine tertiaire.
- Choisir le type de convention adaptée à son besoin: bail commercial, professionnel, convention d'occupation, commodat ...
- Assurer une veille technique efficace.
- Comprendre la révision triennale et l'indexation conventionnelle du loyer.
- Indices applicables en fonction du type de convention d'activité du preneur : ICC, ILC, ILAT.

Travaux pratiques : Calculer l'indexation d'un loyer commercial.

2) Construire des outils et indicateurs de suivi de ses baux

- Synthétiser les informations essentielles du bail dans ses outils de suivi.
- Identifier les contraintes et performances de ses baux.
- Optimiser la gestion stratégique de son portefeuille : le plan d'action.
- Anticiper les risques : cessions de fonds de commerce, vacance des locaux commerciaux.
- Fixer des objectifs réalistes pour développer la rentabilité du portefeuille.

Travaux pratiques : Construire un tableau de suivi de ses baux.

3) Améliorer la rédaction des clauses stratégiques

- Les avantages et les risques de l'utilisation d'un bail-type.
- Mesurer l'intérêt stratégique de la rédaction des clauses sur l'économie du bail.

PARTICIPANTS

Toute personne en charge de la gestion d'un portefeuille de baux commerciaux, Directeurs immobiliers, Directeurs juridiques, juristes, gestionnaires de biens, agents immobiliers.

PRÉREQUIS

Connaissances de base en bail commercial. (équivalent de la formation ref.BAU)

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- L'importance de la répartition des travaux.
 - L'importance de la liste des charges et taxes
- Travaux pratiques : Identifier les impacts économiques de certaines clauses : destination, durée, loyer, indexation, résiliation.*

4) Renégocier des baux en cours ou à renouveler

- Identifier les opportunités et les limites à la (re)négociation.
- Contrôler la mise en œuvre des clauses du bail.
- Négocier un avenant ou un nouveau bail.
- Distinguer cession de fonds de commerce et cession de droit au bail.
- Formuler une proposition acceptable pour le bailleur et le preneur.

Travaux pratiques : Identifier les pistes de renégociation dans le cadre d'un renouvellement de bail.

5) Mettre en œuvre efficacement la clause résolutoire

- Assurer un suivi efficace des paiements des loyers et charges.
- Organiser un recouvrement efficace des créances.
- Mettre en œuvre la clause résolutoire en bail commercial : spécificités.
- Anticiper les procédures collectives des locataires et leurs conséquences sur la résiliation du bail.

Travaux pratiques : Cas pratique : Déterminer un planning de mise en œuvre d'une clause résolutoire.

6) Anticiper les conséquences de l'éviction du preneur

- Congé avec offre d'indemnité d'éviction ou du refus de renouvellement.
- Anticiper la fixation du montant de l'indemnité d'éviction.
- Le droit de repentir du bailleur et ses limites

Travaux pratiques : Calculer le montant de l'indemnité d'éviction d'un locataire.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 15 juil., 25 nov.