

## Formation fiscale

N° C02

Formations complémentaires : PACK 12

### Intervenant

Un formateur consultant Avocat au Barreau

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Connaître les bases juridiques des baux commerciaux

### Public visé

Tout professionnel dont son activité nécessite une connaissance juridique des baux commerciaux et professionnels

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500€ HT par participant –TVA 19,60%

### Lieux et Dates

Paris, le 20 juin 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

Le formateur est un Avocat. Il a une approche pratique des textes de lois.

Il intervient depuis quelques années auprès de Sirius Formation avec une approche pédagogique plébiscitée par les stagiaires.

Un document sera remis à chacun des participants

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

### Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

# Les baux commerciaux et professionnels

## ● Objectifs

- Apporter aux professionnels immobiliers les principes de base juridique des baux commerciaux et professionnels au regard de la loi et des dernières jurisprudences
- Prendre en compte les modifications apportées par la Loi de Finances pour 2011

## ● Programme

### Introduction

**- Notion de bail commercial - Statut des baux commerciaux - Les obligations du preneur et du bailleur**

### Pratique et stratégie dans la rédaction du bail

**- Les clauses ayant une incidence sur la fixation du loyer de renouvellement du bail**

- La durée
- La destination
- La détermination contractuelle di loyer de renouvellement
- La clause d'accession du bailleur et la date d'accession : l'adaptation des lieux loués à leur destination contractuelle - Les facteurs locaux de commercialité - Révision du loyer à la hausse, à la baisse, clause d'échelle mobile - Déplafonnement

**- Les clauses permettant le contrôle du bailleur sur les évolutions en cours de bail**

- La cession
- La sous-location et la location-gérance
- Les modifications dans la situation du preneur
- Les travaux du locataire : la spécialisation des lieux

**- Les clauses assurant un revenu net au bailleur**

- Les clauses relatives aux charges
- Les clauses en matière d'entretien, réparations et mise en conformité

**- « Zoom » sur l'obligation de délivrance du bailleur**

- Définition et portée
- Conditions du transfert sur le preneur
- Limites du transfert : une impossibilité matérielle ou juridique d'exploiter le local loué conformément à la destination autorisée

**- La sanction et les obligations**

- Les finesses de réduction de la clause résolutoire et des clauses concernant les intérêts, pénalité de retard et remboursement de frais

**- Les clauses de garantie**

- Le dépôt de garantie
- La caution et la garantie à première demande

**- La clause concernant les honoraires de gestion**

**- Refus de renouvellement de bail et résiliation**

- Avec indemnité d'éviction - Intérêts dûs par le bailleur
- Sans indemnité d'éviction
- La résiliation du bail pendant le maintien dans les lieux du preneur

### Pratique et stratégie dans la gestion du bail

**- Savoir accorder des autorisations ou extensions de surfaces moyennant**

**un gain immédiat ou futur (déplafonnement en fin de bail)**

**- Savoir gérer les échéances contractuelles ou légales**