

OBJECTIF

Acquérir les connaissances juridiques et pratiques en matière de baux commerciaux pour être rapidement opérationnel tant au niveau de l'entremise (location et cession de fonds de commerce) qu'au niveau de la gestion du bail commercial.

Apporter des bases juridiques à une première expérience «terrain».

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine des baux commerciaux ou souhaitant consolider une première expérience «terrain».

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

3 supports pédagogiques

- Loi Hoguet
- La cession de fonds de commerce
- Le bail commercial

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours

Programme :

■ Réglementation et organisation de la profession

- Les obligations en matière d'entremise
- Les obligations en matière de gestion

■ Le mandat d'entremise / de gestion

- Conditions de validité
- Capacités du mandant
- Etendue et limites des pouvoirs du mandataire
- La perception des sommes
- Les honoraires

■ Les différents contrats de la location commerciale

- Les baux soumis au décret du 30/09/1953
- Le bail dérogatoire de 24 mois au plus
- La convention d'occupation précaire
- Le bail saisonnier

■ Le statut des locaux commerciaux / la propriété commerciale

- La durée minimale réglementée
- Le droit au renouvellement ou à défaut au paiement de l'indemnité d'éviction
- Le droit à la cession du bail avec la cession du fonds de commerce
- Le droit à la déspecialisation

■ Le loyer et son évolution durant le cours du bail et lors du renouvellement

- Le prix à l'origine du bail – le droit d'entrée ou pas de porte
- La révision triennale - la clause d'échelle mobile
- Le loyer à bail renouvelé
- La valeur locative

■ La perte de la propriété commerciale

- Le refus de renouvellement sans indemnité
- La résiliation du bail
- Les actions du bailleur en cas de redressement judiciaire

■ La cession de fonds de commerce

- Consistance du fonds vendu
- Les éléments déterminants dans la valeur d'un fonds
- Les différentes méthodes d'évaluation

■ La législation en matière de contrat de cession de fonds de commerce

- Les vérifications à effectuer : chiffre d'affaires – bail
- Les énonciations obligatoires
- La garantie d'éviction – garantie des vices cachés
- Les garanties de paiement

■ Les formalités après contrat

- Les publicités légales
- Les inscriptions de privilèges et nantissements
- Les oppositions et le droit de surenchère
- La distribution du prix à l'amiable ou judiciaire

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.