



# PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

## Les essentiels du bail commercial

<b>PUBLIC VISE</b>	Tout agent immobilier ou administrateur de biens Responsable d'agence, négociateur, gestionnaire, assistant.
<b>PRE REQUIS</b>	Connaissance du métier d'agent immobilier ou administrateur de biens immobiliers
<b>OBJECTIFS</b>	Savoir distinguer un bail commercial des autres baux Connaître les démarches et documents nécessaires Comprendre les clauses du contrat et le fonctionnement du bail commercial pour en sécuriser la pratique
<b>DUREE</b>	7 heures sur 1 jour
<b>CONTENU</b>	<b>Comment s'y prendre pour traiter un bail commercial en tant que professionnel de l'immobilier ?</b> <b>I - LE MANDAT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• La question de l'information précontractuelle</li><li>• Le type de mandat à choisir</li><li>• Les vérifications à effectuer</li><li>• Les honoraires possibles</li><li>• Les règles en matière d'affichage et de publicité</li><li>• Point sur les diagnostics</li></ul> <b>II – LE BAIL COMMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Définition et cadre juridique</li><li>• Distinction avec autres techniques : bail dérogatoire, convention d'occupation précaire, bail à construction, bail emphytéotique, crédit-bail, location-gérance</li><li>• La passation du bail :<ul style="list-style-type: none"><li>- Les principales clauses</li><li>- Les annexes nécessaires</li></ul></li><li>• Effets : droits et obligations du bailleur et du preneur</li><li>• Cas particuliers :<ul style="list-style-type: none"><li>- Changement d'activité</li><li>- Sous-location</li><li>- Cession du droit au bail ou du fonds de commerce</li></ul></li><li>• Fin : cas et modalités</li><li>• Renouvellement</li></ul> <b>III - QUIZ d'EVALUATION DES ACQUIS</b> <b>IV - QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION A CHAUD</b>
<b>MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES</b>	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur. Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (études de cas pratiques / simulations). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation.
<b>INTERVENANT(E)S</b>	<b>Isabelle DALMON</b> , juriste formatrice, consultante et médiatrice. Titulaire d'un DEA de droit des affaires, d'un master 2 en droit immobilier et du DU de médiation délivrés par l'UT1 Capitole. 25 ans d'expérience dans la formation juridique professionnelle continue ou initiale. Pratique du droit immobilier au travers d'expériences de transactions, locations, gestion locative, syndic bénévole de copropriété, crédits bancaires. Pratique du droit commercial dans les secteurs professionnels judiciaire et bancaire. Immatriculée au RSEIRL de TOULOUSE sous le n° 877 971 762 et enregistrée en tant qu'organisme de formation auprès de la DIRECCTE sous le n°76310996131.

.../...



#### MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

#### SANCTION

Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.

#### ORGANISATION DE LA FORMATION

**Formation** : présentielle et intra entreprise

**Dates, lieu et horaires** : selon convention

**Tarif** : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>

**Nombre de personnes minimum et maximum** : 5 à 10 participants maximum

**Modalité et délai d'accès** : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise avant le démarrage de la formation.

**Accès aux personnes porteuses de handicaps** (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin
- Aménagements possibles en fonction du type de handicap

#### CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – [sophie.gautier@omyo.fr](mailto:sophie.gautier@omyo.fr) - 06 63 08 09 40