GESTION LOCATIVE : IMMOBILIER COMMERCIAL

Baux commerciaux de centres commerciaux : négocier, gérer et arbitrer les charges

Le bail d'un centre commercial ne ressemble pas à celui d'une boutique de rue. Le preneur entre dans un ensemble organisé : horaires imposés, adhésion à une association de commerçants, participation aux charges communes et aux dépenses de promotion, loyer souvent assis sur le chiffre d'affaires. Les discussions portent autant sur ces obligations collectives que sur le loyer de base. Cette journée s'adresse à des praticiens confirmés et traite les spécificités propres aux ensembles commerciaux : loyer binaire, organisation du centre, charges communes, travaux du bailleur et relations avec l'association des commerçants. Elle complète les sessions générales sur le statut sans les répéter.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 100 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables de centres commerciaux, asset et property managers, directeurs immobiliers d'enseignes, juristes immobiliers et avocats.

PRÉREQUIS
Maîtriser le statut des baux commerciaux et intervenir sur des actifs de commerce.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les obligations propres à l'exploitation dans un ensemble commercial
- Négocier un loyer comportant une part variable assise sur le chiffre d'affaires
- Contrôler la répartition des charges communes et des dépenses de promotion
- Encadrer les clauses d'enseigne d'horaires et d'exclusivité
- Traiter les incidences d'une restructuration du centre sur les baux en cours

03 Programme détaillé

M1 Le bail dans un ensemble commercial

- Des obligations qui dépassent le local
- Organisation juridique du centre et documents annexés au bail
- Règlement intérieur horaires d'ouverture et obligation d'exploitation
- Adhésion à l'association des commerçants et participation à la promotion
- Clauses d'enseigne d'exclusivité et de non-concurrence
- À retenir : Le preneur d'un centre commercial achète une place dans un ensemble organisé autant qu'un local.

M2 Loyer binaire et chiffre d'affaires

- Construire et contrôler la part variable
- Structure du loyer minimum garanti et de la part variable
- Définition du chiffre d'affaires de référence et périmètre des ventes retenues
- Obligations déclaratives du preneur et contrôle du bailleur
- Incidence du loyer binaire sur la révision et le renouvellement
- Cas pratique : Le loyer d'une enseigne est calculé sur trois hypothèses de chiffre d'affaires puis commenté.

M3 Charges travaux et vie du centre

- Répartir et accompagner les évolutions
- Répartition des charges communes et clés utilisées
- Dépenses de promotion et d'animation refacturées aux preneurs
- Travaux de restructuration et conséquences sur l'exploitation
- Départ d'une locomotive recommercialisation et renégociation des baux
- Mise en situation : Une négociation est conduite avec une enseigne sur les charges et sa contribution à la promotion.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 100 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr