GESTION LOCATIVE : IMMOBILIER COMMERCIAL

Gestionnaire de baux commerciaux Alur : rédiger, gérer et renouveler les baux

Le bail commercial concentre les pièges. Une destination rédigée trop étroitement bloque l'activité du preneur. Une clause de répartition des charges mal construite se retourne contre le bailleur. Un congé délivré sans respecter les formes ouvre un droit à indemnité d'éviction. Les demandes de révision arrivent sans éléments de comparaison disponibles. Six jours consacrés aux seuls locaux à usage commercial. La rédaction du bail est reprise clause par clause. Les charges les travaux et les impôts sont répartis à partir d'un inventaire précis. La révision et le renouvellement du loyer sont conduits avec leur méthode. Le traitement des impayés des cessions et des litiges ferme le parcours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 5 200 € 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
Gestionnaires locatifs négociateurs et responsables de portefeuille en agence ou en foncière ainsi que juristes immobiliers chargés des baux commerciaux.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 le statut applicable à un local et ses conséquences
- Rédiger les clauses essentielles d'un bail commercial et en mesurer la portée
- Répartir les charges les travaux et les impôts entre bailleur et preneur
- Conduire une révision du loyer et préparer un renouvellement
- Traiter les impayés et les manquements du preneur
- Gérer la cession du bail et les opérations sur le fonds de commerce

03 Programme détaillé

M1 Statut des baux commerciaux

- Savoir quel régime s'applique
- Conditions d'application du statut et locaux concernés
- Distinction avec le bail professionnel et les conventions précaires
- Durée du bail et facultés de résiliation
- Destination des lieux et activités autorisées
- Obligations respectives du bailleur et du preneur
- À retenir : La destination inscrite au bail conditionne à la fois l'activité du preneur et la valeur du local.

M2 Rédaction et négociation du bail

- Écrire un contrat qui tiendra dans la durée
- Identification des parties et description des locaux
- Clauses de loyer et modalités d'indexation
- Dépôt de garantie garanties et cautionnement
- Clause résolutoire et sanction des manquements
- Annexes obligatoires et état des lieux d'entrée
- Atelier : Rédaction des clauses sensibles d'un bail commercial puis confrontation aux demandes de modification du preneur.

M3 Charges travaux et fiscalité du bail

- Répartir sans contestation
- Inventaire des charges et principes de répartition
- Travaux d'entretien et travaux de mise en conformité
- Reddition des charges et justificatifs à fournir
- Impôts et taxes liés au local
- Information du preneur en cours de bail
- Cas pratique : Construction d'un inventaire de charges puis traitement d'une contestation de régularisation annuelle.

M4 Loyer révision et renouvellement

- Fixer le bon prix au bon moment
- Mécanismes d'indexation et clauses d'échelle mobile
- Demande de révision et conditions de recevabilité
- Valeur locative et éléments de comparaison
- Congé et demande de renouvellement dans les formes
- Refus de renouvellement et indemnité d'éviction
- Mise en situation : Négociation d'un renouvellement avec un preneur qui invoque la baisse de fréquentation de son emplacement.

M5 Vie du bail et contentieux

- Traiter les incidents sans perdre le locataire
- Impayés et mise en œuvre de la clause résolutoire
- Cession du bail et cession du fonds de commerce
- Sous-location et changement d'activité du preneur
- Preneur en procédure collective
- Juridictions compétentes et déroulement des litiges
- Cas pratique : Traitement d'un impayé persistant avec arbitrage entre accord amiable et mise en œuvre de la clause résolutoire.

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 5 200 € 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