GESTION LOCATIVE : IMMOBILIER COMMERCIAL

Renouvellement des baux commerciaux : notifier, négocier et fixer le loyer

Une échéance de bail commercial approche et personne n'a pris l'initiative. Le bail se prolonge dans l'incertitude, le locataire réclame un loyer revu à la baisse, le bailleur découvre tardivement qu'une demande de déplafonnement aurait dû être préparée. Les erreurs de notification ou de délai se paient ensuite en années de contentieux et en indemnité d'éviction. En 7 heures cette formation déroule le renouvellement dans l'ordre réel des opérations : choisir entre congé et demande de renouvellement, rédiger et signifier l'acte, construire l'argumentaire de loyer et conduire la négociation jusqu'à l'accord ou la saisine du juge des loyers.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 145 € 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 et asset managers ainsi que responsables immobilier d'enseignes juristes immobiliers et collaborateurs d'études notariales ou de cabinets d'administration de biens

PRÉREQUIS
Connaître les clauses usuelles d'un bail commercial et la notion de loyer plafonné

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 :

- Situer l'échéance du bail et les initiatives ouvertes à chaque partie
- Rédiger un congé ou une demande de renouvellement sans vice de forme
- Analyser les motifs de déplafonnement applicables à un local donné
- Construire un dossier de valeur locative argumenté et chiffré
- Conduire la négociation du loyer renouvelé jusqu'à la formalisation
- Anticiper le refus de renouvellement et son coût pour le bailleur

03 Programme détaillé

M1 Prendre l'initiative du renouvellement

- Qui agit quand et par quel acte
- Terme du bail tacite prolongation et conséquences sur les droits des parties
- Congé avec offre de renouvellement et congé avec refus
- Demande de renouvellement émanant du locataire
- Formalisme de l'acte et modes de signification
- Erreurs de destinataire et régularisations possibles
- Cas pratique : Les participants qualifient trois situations de fin de bail et déterminent l'acte à délivrer ainsi que son contenu.

M2 Fixer le loyer renouvelé

- Plafonnement déplafonnement et valeur locative
- Principe du plafonnement et indices de référence
- Motifs de déplafonnement tirés des caractéristiques du local et de la destination
- Effet de la durée effective du bail sur le plafonnement
- Éléments constitutifs de la valeur locative et méthode comparative
- Lissage de la hausse et modalités d'application dans le temps
- Atelier : Chaque groupe bâtit un argumentaire de loyer pour un local commercial documenté puis le confronte à l'argumentaire adverse.

M3 Négocier conclure ou refuser

- De l'accord amiable au juge des loyers
- Conduite de la négociation et points d'échange hors loyer
- Rédaction de l'avenant ou du bail renouvelé
- Saisine du juge des loyers commerciaux et rôle de l'expert
- Refus de renouvellement et évaluation de l'indemnité d'éviction
- Droit de repentir et arbitrage économique du bailleur
- Mise en situation : Une séance de négociation est jouée entre bailleur et enseigne locataire sur un renouvellement à fort enjeu de loyer.

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 1 145 € 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