

● Bail commercial : cession et vente du local commercial

Maîtriser les procédures de cession de droit au bail et vente du local commercial

PROCHAINES SESSIONS

- PARIS :
24 mai. 2024
- A DISTANCE :
24 mai. 2024
- PARIS :
7 oct. 2024
- A DISTANCE :
7 oct. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Juristes immobiliers – Avocats –
Notaires – Gestionnaires de
patrimoine – Syndics de copropriété
– Mandataires et négociateurs en
transactions immobilières

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales
en droit immobilier et en droit
commercial, notamment en matière
de baux commerciaux et fonds de
commerce ou avoir préalablement
suivi la formation :

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la
formation par le participant lui-

Code
23437

Durée
**1 jour / 7
heures**

Tarif Inter*
**1 113 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Décrypter les clauses contractuelles et les limitations légales pouvant conditionner ou restreindre la cession du bail
- Gérer la vente des murs commerciaux

Programme de la formation

Décrypter les clauses contractuelles et les limitations légales pouvant conditionner ou restreindre la cession du bail

Encadrer le droit de cession du bail commercial

- Droit de céder le bail commercial
- A quel moment céder son droit au bail ?
- Evaluation du droit au bail
- Cession déspécialisation et autres cessions légales
- Cas pratiques : Départ à la retraite du locataire exploitant d'un débit de boisson
- Mise en situation : évaluation de deux baux commerciaux distincts.

Analyser les limitations contractuelles et légales à la cession du bail

- L'encadrement contractuel de la cession du bail
- La clause d'agrément et le droit de préférence du bailleur
- L'existence d'un droit de préemption pour les communes
- Etude de cas : illustrations de clauses restrictives à la cession et redus d'agrément abusifs

Identifier les autres formalités attachées à la cession du bail

- L'enregistrement et l'imposition de l'acte de cession
- L'imposition des plus-values pour le cédant
- L'irrégularité de la cession et Sanctions
- La possibilité d'une régularisation postérieure
- Cas pratique : rédaction d'un courrier au bailleur en amont de la cession

Gérer la vente des murs commerciaux

Mesurer les enjeux de la vente des murs commerciaux

- L'apport de la loi Pinel : d'un droit contractuel à un droit légal de préemption au profit du locataire commerçant
- L'impossibilité de renoncer au droit de préemption

Mise en situation: faire le point sur les apports de la loi PINEL

même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

Mettre en œuvre le droit de préemption

- Notification du locataire : forme, irrespect et sanctions
- Options du locataire : acceptation, possibilité d'insérer une clause suspensive, délai à respecter
- Non-respect du droit de préemption et les sanctions
- Exceptions prévues par l'article L 145-46-1 du Code de commerce

- Etude de cas : à quel moment la vente des murs peut intervenir sans nuire au droit de préemption.

Identifier les effets de la vente des murs commerciaux

- Opposabilité du bail en cours au vendeur
- Opposabilité de la vente au locataire

- Mise en situation : rédaction d'une clause de subrogation

