

## BAIL COMMERCIAL : LA FIN ET LE RENOUVELLEMENT

### Objectifs pédagogiques et opérationnels

S'approprier le mécanisme d'offre et de refus de renouvellement du bail commercial

### Pré requis

Aucun

### Public

Gestionnaires et leurs collaborateurs  
Négociateurs en immobilier d'entreprise  
Asset managers  
Responsables immobiliers et juristes en immobilier

### Suivi et validation

Rapport de connexion  
Questions orales ou écrites (QCM)  
Evaluation de la formation en ligne

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Chaque exposé est suivi d'un mini-cas pratique  
Projection du support de formation  
Assistance technique à la connexion et à l'utilisation de l'outil de visioconférence

### Durée – Modalités

3h30  
Présentiel ou distanciel synchrone  
(classe virtuelle)

## PROGRAMME DETAILLE

### 1. LES OPTIONS EN FIN DE BAIL

Le bailleur prend l'initiative et notifie un congé offrant ou refusant le renouvellement  
Le locataire prend l'initiative et demande le renouvellement du bail  
Les deux parties gardent le silence  
Le formalisme attaché à chacune des options

### 2. LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

Les conditions requises  
Le montant du loyer renouvelé : plafonnement et déplafonnement

### 3. LE REFUS DE RENOUVELLEMENT

La dénégation du droit au statut  
Le bailleur refuse le renouvellement sans indemnité d'éviction  
Le bailleur refuse le renouvellement avec indemnité d'éviction

### 4. LA MISE EN ŒUVRE DU DEPART DU LOCATAIRE

Le droit de repentir du bailleur  
La restitution des locaux

### 5. QUESTIONS/REPONSES

**Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016**