

LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS HOTELIERS

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Se repérer dans les contrats opérationnels majeurs de l'hospitality
S'approprier les caractéristiques des principaux contrats opérationnels du BEFA hôtelier, du contrat de gestion hôtelier et de la location-gérance hôtelière
Identifier les points clés de leur méthodologie, de leur négociation et de leur exécution

Public

Assets et property managers et leurs collaborateurs
Responsables juridiques en immobilier

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Alternance d'exposés et de cas pratiques
Tableaux synoptiques/Synthèse opérationnelle
Projection du support de formation
Assistance technique à la connexion et à l'utilisation de l'outil de visioconférence

Pré requis

Avoir une connaissance des méthodes de gestion hôtelière

Suivi et validation

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

Durée – Modalités

1 jour, soit 7 heures
Présentiel ou distanciel synchrone (classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. LES PRÉALABLES AUX TROIS CONTRATS HÔTELIERS

La définition de l'environnement légal et contractuel
Méthodologie de négociation : LOI, term sheet, avant contrat
La langue du contrat
La clause compromissoire

2. LE BEFA HÔTELIER : COMMENT NÉGOCIER LES DEUX PHASES DE CE CONTRAT COMPLEXE CHEZ L'INVESTISSEUR ?

L'enjeu de la durée du contrat, la fixation du loyer : l'exécution du bail de A à Z
Les charges et les travaux : réglementation et jurisprudence
L'achèvement, livraison et exploitation : le sujet délicat de l'installation des FF&E (mobilier et équipement)
Coordination et responsabilités des parties
La négociation des garanties du BEFA entre les parties
L'achèvement : le passage complexe de la construction à l'exploitation
Les cas de contentieux traditionnels dans les BEFA (désordres à la livraison, taux d'effort trop important...)

3. LE CONTRAT DE GESTION HÔTELIER : LES POINTS CLÉS À NÉGOCIER CÔTÉ INVESTISSEUR

Le contrôle de la régularité et de l'exploitation de l'entretien de l'hôtel, du reporting du gestionnaire, et le seuil de l'immixtion du propriétaire dans la gestion

La clause d'Owner's priority ou la priorité au propriétaire

Les ressources humaines : la nomination du personnel clé / le contrat de gestion inversé

Les clauses particulières (key money, non disturbance, le test de performance...)

La maîtrise des conditions de sortie anticipée de l'investisseur du contrat pour faute ou convenance

Assurer la liquidité de son investissement : la sortie anticipée ou à terme du contrat

4. LA LOCATION-GERANCE : LE RETOUR EN GRACE DE LA LOCATION GERANCE HÔTELIERE

Les charges, travaux... entre loueur et locataire-gérant, qui peut faire quoi ?

Flexibilité et sécurité : focus sur les diverses garanties légitimes en faveur du loueur

Le contrôle de la régularité de l'exploitation et de l'entretien de l'hôtel par le locataire-gérant

Le cas de requalification en bail commercial

5. SYNTHESE DES TROIS CONTRATS HÔTELIERS / COMPARATIF

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