

### OBJECTIFS

- **Acquérir** et/ou améliorer les connaissances indispensables pour gérer un portefeuille de gestion locative de locaux professionnels
- **Pouvoir** apporter un conseil efficace auprès des clients (bailleurs et locataires)
- **Maîtriser** les moments clés de la vie du bail

### NIVEAU & PUBLIC

#### ESSENTIEL

Tout public

**Prérequis** : Notions juridiques

### MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique

Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

### INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

### TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

### PROGRAMME

#### INTRODUCTION

- La diversification du patrimoine immobilier
- Les enjeux d'un portefeuille

#### I - LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS

- Bail commercial
- Bail dérogatoire
- Bail professionnel
- Autres contrats

#### II - LA RECHERCHE DE LOCATAIRE

- Les circuits de commercialisation
- La sélection
- Vérifier la solvabilité
- Les garanties de paiement du loyer
- Le dépôt de garantie

#### III - LA REDACTION DU BAIL COMMERCIAL

- Les clauses financières (loyer, provisions, révisions, indexations)
- L'inventaire des catégories de charges, impôts, taxes et redevances
- Les travaux et la réglementation
- L'état des lieux et les clauses d'accession

#### IV - LA GESTION

- Appel du loyer et des charges
- Les indexations et les motifs de déplaçonnement
- Le récapitulatif annuel
- La cession du bail et l'état des lieux
- La garantie du cédant

#### V - LES IMPAYES

- Les relances
- Le recouvrement contentieux
- La résiliation du bail
- Les procédures collectives

#### VI - LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

- Le déplaçonnement
- L'initiative du renouvellement
- Le formalisme du renouvellement

#### SYNTHESE ET CONCLUSION