Acheteurs publics : gérez votre patrimoine commercial

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : PTN - Prix 0 : nous consulter

Cette formation pratique vous permettra de mettre en œuvre une véritable stratégie de commercialisation et de gestion de votre patrimoine commercial et de maîtriser les fondamentaux du bail commercial.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Mettre en œuvre une stratégie de commercialisation de son patrimoine commercial

Choisir la convention locative adaptée à son besoin

Maîtriser les fondamentaux du bail commercial

Optimiser la gestion de son patrimoine commercial

Anticiper et gérer les litiges avec ses locataires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte des participants.

TRAVAUX PRATIQUES

Cas pratiques, exercices de mise en situation.

PARTICIPANTS

Toute personne en charge de la rédaction et de la gestion des baux et conventions locatives commerciales au sein d'une entité publique, acheteurs publics, bailleurs sociaux…

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 01/2024

1) Définir une stratégie efficace de commercialisation de ses emplacements et locaux commerciaux

- Identifier les acteurs et structures d'accompagnement à la commercialisation des emplacements et locaux commerciaux.
- Identifier les forces et faiblesses de l'offre commerciale existante.
- Recenser le besoin.
- Identifier les contraintes techniques et règlementaires des activités envisagées pour chaque emplacement/local.

Travaux pratiques : Construire un plan de commercialisation des emplacements et locaux vacants.

2) Choisir une convention locative adaptée à son besoin

- Les conventions d'occupation du domaine public.
- Les conventions locatives sur le domaine privé : bail dérogatoire, convention de mise à disposition d'emplacement, d'occupation précaire...
- Les baux à construction et baux emphytéotiques.
- Les précautions à prendre dans la rédaction des conventions locatives.

Travaux pratiques : Cas pratique : rédiger une convention d'occupation précaire.

3) Maîtriser la rédaction et la gestion du bail commercial

- Le statut des baux commerciaux.
- Les clauses stratégiques d'un bail commercial (destination, durée, indexation, travaux, résiliation, franchise…).
- Les points de vigilance dans la négociation.
- Les points de vigilance dans l'exécution du bail commercial.

Travaux pratiques : Rédaction d'une clause de destination.

4) Maîtriser les procédures de congé et de renouvellement des baux commerciaux

- Le congé du preneur.
- Le congé du bailleur avec ou sans offre de renouvellement.
- La demande de renouvellement du preneur.
- Comprendre le mécanisme de l'indemnité d'éviction du preneur.

Travaux pratiques : Cas pratique : estimer une indemnité d'éviction.

5) Comprendre le mécanisme d'évolution du loyer du bail commercial

- L'indexation du loyer.
- Le plafonnement du loyer.
- Le déplafonnement du loyer.
- Le lissage Pinel.

Travaux pratiques : Cas pratique : calculer l'indexation d'un loyer commercial.

6) Anticiper et gérer le contentieux locataire

- L'obligation de délivrance et les travaux.
- La procédure judiciaire de fixation du loyer de renouvellement – droit d'option et de repentir.
- Le recouvrement de créance.
- Les effets de la clause résolutoire.

LES DATES

Nous contacter