

Maîtriser les subtilités d'un bail commercial

Objectif

- Comment négocier un bail sur mesure : conclusion, révision, renouvellement.
- Connaître ses droits et ses obligations vis à vis du bailleur.

Public visé

- 👤 Chef d'entreprise artisanale ou son conjoint

Pré-requis

- 👤 Aucun

Programme

1 La conclusion d'un bail commercial

- Statut protecteur
- Forme et durée d'un bail
- Clauses particulières

2 Le droit au renouvellement

- a. Conditions, formes et effet du renouvellement
- b. Montant du loyer renouvelé
- c. Refus du renouvellement par le bailleur
- d. Indemnité d'éviction
- e. Procédure de renouvellement

3 Quelques exemples de litiges liés aux baux commerciaux

- f. Se défendre contre la clause résolutoire
- g. Le bail commercial dans les centres commerciaux
- h. Locaux accessoires et bail commercial
- i. Danger de la co-titularité d'un bail commercial
- j. La cession du bail commercial
- k. Renouvellement d'un bail mixte
- l. Sort du bail en cas de dépôt de bilan

Méthode
pédagogique

Déroulement

- 👤 Durée : 7 heures en 1 journée
- 👤 11/01/2010
- 👤 Lieu : Lyon

Coût

- 👤 TNS : 26 €
- 👤 Salarié : 98 €

Renseignements

 Cécile Durand
 : 04 72 43 43 32
c.durand@cma-lyon.fr

