

## ☺ Baux commerciaux des centres commerciaux

Cerner la spécificité du statut et des clauses des baux commerciaux des centres commerciaux

Code  
**12651**

Durée  
**1 jour / 7 heures**

Tarif  
**Nous contacter**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

### Objectifs pédagogiques

- Procéder à l'évaluation du site et des contraintes
- Rédiger les clauses des baux des centres commerciaux

### Programme de la formation

#### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

#### Procéder à l'évaluation du site et des contraintes

##### Obtenir les renseignements avant l'opération

- Régime juridique de l'immeuble
- Perspectives d'évolution de la population
- Concurrence existante et prévisible
- Évolution de la commercialisation
- Autodiagnostic : indiquer quels sont les besoins de son entreprise

##### Évaluer les contraintes

- Cahier des charges travaux
- Répartition des charges
- Règlement de jouissance
- Règlement de copropriété
- Règlement intérieur
- Actions publicitaires
- Partage d'expériences : contourner les contraintes pouvant émaner d'un règlement de copropriété ou règlement intérieur.

#### Rédiger les clauses des baux des centres commerciaux

Appliquer les règles propres aux baux commerciaux des centres commerciaux

#### PUBLIC

Juristes immobiliers – Avocats – Huissiers – Experts immobiliers – Syndic de copropriété – Gestionnaires de centres commerciaux – Notaires

#### PRÉ-REQUIS

Avoir de solides connaissances en droit immobilier et en droit commercial ou avoir suivi la formation :

🔗 [Baux commerciaux \(niveau 1\) : maîtrise de la réglementation \(510078\)](#)

#### NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

#### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés

sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Conditions d'application du statut des baux commerciaux
- Enjeux de la conclusion d'un bail commercial
- Contrat d'adhésion
- Partage d'expériences : échanger sur les enjeux de la négociation entre un bailleur et un preneur

### Identifier les clauses spécifiques des baux des centres commerciaux

- Clauses loyer : clauses recettes, indexation
- Clauses charges : transfert des charges sur le preneur et incidence de la loi Pinel
- Désignation des lieux
- Obligations du bailleur sur le maintien de la commercialité du centre
- Durée du bail et faculté de résiliation triennale du preneur
- Destination des lieux : liberté et contrainte du statut
- Clauses de préemption au profit du bailleur en cas de cession du bail ou du fonds de commerce par le preneur
- Contraintes du droit de préemption des communes en cas de cession du droit au bail ou du fonds de commerce
- Clause d'adhésion à l'association des commerçants
- Etude de cas : étude et analyse d'exemples de baux de centres commerciaux
- Mise en situation : identifier le risque de déséquilibre significatif

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.