

Maîtriser les Baux Commerciaux en Résidences de Service (2 jours) (M)

Programme de formation

Public visé

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Reprendre les bases des baux commerciaux en résidences de service et leurs spécificités
- Comprendre la fiscalité des baux commerciaux en résidences de service
- Analyser les clauses de renouvellement, de révision, d'indexation et de résiliation
- Étudier les obligations du preneur et les modes de preuve de la perte d'exploitation
- Identifier les normes d'ordre public applicables aux baux en résidences de service
- Appréhender les stratégies de négociation des clauses spécifiques
- Assurer l'alignement des compétences entre les juniors et les collaborateurs confirmés

Description / Contenu

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Maîtriser les spécificités des baux commerciaux en résidences de service

Jour 1

Matin : Introduction aux baux commerciaux en résidences de service



- Présentation générale des baux commerciaux et spécificités par rapport aux baux classiques
- Analyse des particularités des baux en résidences de service
- Étude des obligations respectives du bailleur et du preneur
- Examen des normes d'ordre public applicables aux baux commerciaux
- Présentation des enjeux juridiques et fiscaux des baux en résidences de service
- Focus sur les spécificités liées aux résidences de service et leur cadre légal
- Différenciation entre les baux commerciaux classiques et spécifiques
- Identification des risques et des opportunités pour les parties concernées

Après-midi : Gestion et fiscalité des baux commerciaux

- Comprendre la fiscalité spécifique des baux en résidences de service
- Étudier les obligations fiscales du bailleur et du preneur
- Analyser les impacts fiscaux des clauses de révision et d'indexation
- Évaluer les enjeux fiscaux des charges hors article 606 du code civil
- Identifier les risques fiscaux liés aux baux en résidences de service
- Comprendre les implications fiscales des renouvellements et résiliations
- Étudier les obligations déclaratives et leurs conséquences juridiques
- Appréhender les spécificités fiscales liées à la perte d'exploitation

Jour 2

Matin : Négociation et rédaction des clauses spéciales

- Étudier les clauses de renouvellement, de révision et d'indexation
- Comprendre les enjeux des clauses de résiliation dans les baux commerciaux
- Analyser les modalités de répartition des charges hors article 606 du code civil
- Appréhender les stratégies de négociation des clauses spécifiques
- Identifier les points de vigilance dans la rédaction des clauses sensibles
- Assurer la conformité des clauses aux normes d'ordre public
- Intégrer les spécificités des résidences de service dans les négociations
- Évaluer les impacts juridiques et financiers des clauses négociées

Après-midi : Preuve et alignement des compétences

- Étudier les modes de preuve de la perte d'exploitation par l'exploitant
- Analyser les obligations du preneur en matière de preuve
- Identifier les documents nécessaires pour justifier une perte d'exploitation
- Aligner les compétences entre les juniors et les collaborateurs confirmés
- Renforcer la cohérence des pratiques au sein du service juridique
- Comprendre les enjeux de la coordination des équipes juridiques
- Mettre en place des outils pour harmoniser les pratiques internes
- Assurer une montée en compétence sur les baux en résidences de service

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

Modalités pédagogiques

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur

