

## 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**

