

Journée d'actualité : HLM et Baux commerciaux 2026 - Stratégies, enjeux juridiques et financiers

Les baux commerciaux dans le parc social sont un outil essentiel pour favoriser l'implantation d'activités économiques, associatives ou de services, tout en répondant aux enjeux de mixité et de vitalité des quartiers. Pourtant, leur gestion soulève des défis majeurs : adaptation des clauses juridiques aux spécificités des locataires, équilibre financier entre rentabilité et accessibilité, et sécurisation des relations locatives pour éviter les contentieux. Cette journée a pour objectif d'éclairer les bailleurs sociaux sur les bonnes pratiques, les innovations juridiques et les stratégies tarifaires pour optimiser l'impact de ces baux.

Contact & Inscriptions

Tél. : 01 42 29 57 50

inscription@habitat-social.com

Coordination pédagogique

François Martinelli

fmartinelli@habitat-social.com

Durée
7 heures

Mode d'organisation :
Mixte

SATISFACTION 81%

Taux de satisfaction des participants de ce module sur les 24 derniers mois

PUBLIC

- Directeurs et responsables patrimoniaux
- Gestionnaires de baux commerciaux
- Chargés de développement économique ou social
- Juristes en droit immobilier ou en contentieux locatifs.

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Conférences en présentiel et retransmises en direct
- Temps d'échanges avec les intervenants
- Questions / Réponses

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.
- Évaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les types de locaux adaptés aux besoins des territoires et des publics cibles (commerçants, associations, entrepreneurs).
- Comprendre les différents types de baux (commerciaux, précaires) et sécuriser leur mise en œuvre pour éviter les contentieux.
- Définir des loyers équilibrés, adaptés aux capacités financières des porteurs de projet et aux réalités du marché.
- Bénéficier de bonnes pratiques, d'outils concrets et d'analyses de décisions juridiques récentes pour anticiper les risques.

Programme de la formation

1. Introduction et cadre général

Objectifs de la journée, enjeux des baux commerciaux pour les bailleurs sociaux.

2. Stratégie urbaine – Quels locaux pour quels publics ?

Objectif : Identifier les types de locaux adaptés aux besoins des territoires et des publics cibles (commerçants, associations, entrepreneurs, etc.).

Typologie des locaux :

- Comment évaluer le potentiel d'un local (emplacement, surface, visibilité, état) ?
- Exemples concrets : Locaux en RDC vs étages, locaux en polarité commerciale vs isolés.
- Outils : Grille d'analyse des opportunités et contraintes.

Publics cibles et besoins :

- Quels types d'activités privilégier (commerce, santé, associatif, ESS) ?
- Retour d'expérience : Comment une collectivité a orienté l'implantation d'activités dans un quartier prioritaire.

Collaboration avec les collectivités et partenaires :

- Rôle des collectivités dans la définition des orientations (ex : chartes d'urbanisme commercial).
- Bonne pratique : Mutualisation des ressources entre bailleurs et acteurs locaux.

3. : Enjeux juridiques – Quels baux, quelles durées ?

Objectif : Maîtriser les outils juridiques pour sécuriser et diversifier l'occupation des locaux.

Typologie des baux :

- Baux commerciaux classiques (3/6/9 ans) vs baux précaires/dérogatoires.
- Exemple : Quand et comment utiliser une convention d'occupation précaire ?

Durée et flexibilité :

- Adapter les durées aux profils des porteurs de projet (ex : baux courts pour les associations, baux longs pour les commerces).
- Retour d'expérience : Gestion différenciée des locaux (ex : séparation des locaux commerciaux et associatifs).

Sécurisation juridique :

- Points de vigilance : résiliation, obligations des parties, clauses sociales.
- Outils : Checklist pour la rédaction et le suivi des baux.

4. Enjeux financiers – Comment fixer les loyers ?

Objectif : Définir des politiques tarifaires adaptées aux capacités des porteurs de projet et aux réalités du marché.

Interventions et contenus

Analyse des loyers :

- Comment évaluer un loyer équitable (valeur de marché vs capacités financières) ?
- Outils : Grille de référence des loyers par typologie d'activité et de local.

Politiques tarifaires :

- Franchises de loyer, loyers progressifs, baux à utilité sociale.
- Retour d'expérience : Conventionnement avec les collectivités pour adapter les loyers.

Financement des travaux :

- Aides à la rénovation, fonds dédiés, partenariats publics/privés.
- Outils : Fiches pratiques pour mobiliser les financements.

5. Jurisprudence – Retours sur les contentieux et bonnes pratiques

Objectif : Analyser les décisions juridiques récentes et en tirer des enseignements pour les bailleurs.

Interventions et contenus

Panorama des contentieux récents :

- Résiliation de baux, litiges sur les loyers, obligations d'entretien.
- Exemple : Jurisprudence sur la résiliation pour non-paiement de loyer.

Bonne pratique :

- Comment anticiper les risques juridiques (ex : clauses de médiation, assurance loyer impayé) ?

Questions/réponses

MODALITÉS TARIFAIRES

Tarif : 890 € H.T

Tarif spécial inscription avant le 10 avril :

-10% soit 801 €HT (TVA 20%)

sont inclus : les supports pédagogiques (en présentiel : les petits déjeuners, les repas et pauses café)

ACCESSIBILITÉS

Pour toute demande liée à une situation de handicap, ou toute question liée à l'accessibilité de nos formations, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap Colette BOUKRIS au 01.42.29.57.50 ou cboukris@habitat-social.com

A noter

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

Nos prochaines sessions

au