

OBJECTIFS

Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession du bail

Pouvoir apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires

Maitriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil)

Appréhender les actes

NIVEAU ET PUBLIC

Tout public

Prérequis : Notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paperboard

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis

Supports pédagogiques :
Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Philippe Maître

Formateur et professionnel spécialisé en transmission de fonds de commerce et d'entreprise
Expert certifié REV, membre de la CEIF

PROGRAMME

INTRODUCTION

Le marché de la transmission. Les motivations, les attentes et les besoins
Le rôle de l'Intermédiaire

LES NOTIONS JURIDIQUES

Le Bail commercial
La propriété commerciale
Les clauses particulières

L'ESTIMATION DU DROIT AU BAIL

La notion de surface pondérée (Nouvelle Méthode Généralisée de Pondération juillet 2015)
La valeur locative et la valeur vénale

LA CESSIION DU BAIL

Les clauses particulières d'agrément et de préemption
Les restrictions de la copropriété
Les restrictions en matière d'urbanisme commercial
Le droit de préemption
L'accès à l'exercice de certaines professions

LES CLAUSES DE SOLIDARITE

Les risques de requalification
Les normes ERP et la réglementation

LE MANDAT

Les documents indispensables
Les aspects réglementaires
Les particularités

LES ACTES DE VENTE

Les mentions obligatoires
Les documents à recueillir

LA FISCALITE

Les droits d'enregistrement
Les plus-values