



OBJECTIF(S)

- Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession du bail, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maîtriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil),

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

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

I - LES NOTIONS JURIDIQUES

- Le bail commercial
- La propriété commerciale
- Les clauses particulières

II - 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

III - LA CESSION 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 solidarité
- Les risques de requalification
- Les normes ERP et la réglementation

IV - LE MANDAT

- Les documents indispensables
- Les aspects réglementaires
- Les particularités

V - LES ACTES DE VENTE

- Les mentions obligatoires
- Les documents à recueillir

VI - LA FISCALITÉ

- Les droits d'enregistrement
- Les plus-values

SYNTHÈSE ET CONCLUSIONS



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap