



OBJECTIF(S)

- **Connaître** et maîtriser la cession du bail commercial à travers les éléments importants et comprendre les conséquences avec des exemples.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier : rédacteurs d'actes, négociateurs, gestionnaires, directeurs.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des
fonds de commerce et d'entreprise

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue

- + présentation du cours et des objectifs pédagogiques
- La droit au bail et la loi Hoguet

I - LES DISPOSITIONS PRINCIPALES

- La situation du cédant
- Le cessionnaire
- La destination du bail, les normes et les activités possibles
- Cession du bail et cession du fonds

II - LES DISPOSITIONS FINANCIÈRES

- La durée, le loyer et la valeur locative
- Les charges et annexes du bail
- La valeur du droit au bail

III - LES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

- Les clauses de cession du bail et l'accord du bailleur cession
activités et renouvellement le droit de préférence
- Les formalités de cession
- Les droits de préemption

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap