

DURÉE
3H30

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale



LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU BAIL

OBJECTIFS

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

LE PUBLIC CONCERNÉ

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

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Philippe MAITRE, Intermédiaire en Transmission d'Entreprises et Commerces, Expert en évaluations commerciales



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La droit au bail et la loi Hoguet



PARTIE 1

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



PARTIE 2

LES DISPOSITIONS FINANCIÈRES

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



PARTIE 3

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



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

