ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

DIGITAL LEARNING

LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU FONDS

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.

OBJECTIFS
Connaitre et maitriser la cession du fonds de commerce 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

10 MN
INTRODUCTION
BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES
Définition du fonds de commerce

60 MN
PARTIE 1
LES DISPOSITIONS PRINCIPALES
- La situation du cédant
- La notion de clientèle
- La destination du bail, les normes et les activités possibles
- Les autres contrats

60 MN
PARTIE 2
LES DISPOSITIONS FINANCIÈRES
- La durée, le loyer et la valeur locative
- Les charges et annexes du bail
- Les éléments constitutifs de la valeur du fonds

60 MN
PARTIE 3
LES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES
- Les clauses de cession du bail et du fonds
- Les formalités de cession
- Les droits de préemption

10 MN
SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

10 MN
TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

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

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap