

FONDS DE COMMERCE : DE L'ÉVALUATION À LA SIGNATURE

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en présentiel de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Négociateurs et agents immobiliers débutants en fonds de commerce et bail
- Professionnels pratiquant très occasionnellement l'immobilier d'entreprise
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Acquérir les bases indispensables pour négocier un commerce ou un bail
- Maîtriser tous les fondamentaux pour développer son activité en toute sécurité

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera animée par **Monique BÉLIVIER** : expert judiciaire spécialisée en immobilier d'entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (25 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (1h)

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponses

1^{ère} PARTIE : LE MÉTIER DU CONSEILLER (1h)

1. Intro : un métier à part ...

- Dans le monde de l'immobilier
- Responsabilité et honoraires : savoir dire non !
- Petit lexique utile

2. Le fonds de commerce

- Composition : éléments corporels et incorporels
- Premier contact, visite
- Les éléments - Les documents

Dernière mise à jour : 31 août 2022

3. Visite des lieux : j'étudie et j'observe

Relations avec le MANDANT
Les locaux
Le matériel
L'environnement

2ème PARTIE : LES DOCUMENTS DU FONDS (1h30)

4. Les premiers documents

KBIS, bail, état du personnel
L'expert-comptable, mon allié
Le fonctionnement : qui fait quoi ?
Je comprends l'essentiel de la comptabilité

5. Focus sur le bail :

Sort du bail à la vente du fonds
Le statut protecteur du commerçant
Durée : quel bail ?
Renouvellement -loyer
Les clauses pouvant impacter la valeur du fonds

3ème PARTIE : EVALUATION ET FAISABILITÉ (2h)

6. Estimation : je me lance

Évaluation par le CA
Évaluation par l'EBE
Conclusion sur l'évaluation : moyenne et pondération

Cas pratiques

7. Je prends un mandat (ou pas) ?

Mes conditions
Je communique (discrétion/ géolocalisation)

8. Acquéreur : le grand oral

Profil et compétence
L'addition : besoins et ressources
Les dossiers
Vers la signature

Conclusion de la formation (35 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

Toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.