

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

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

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

PREMIÈRE PARTIE : JE DÉCOUVRE ET JE COMPRENDS LE MÉTIER DE MANDATAIRE

1. Intro : un métier à part ...

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

3. Le fonds : composition et doc

Premier contact, visite
Les éléments - Les documents

4. J'étudie et j'observe

Les locaux
Le matériel
L'environnement

Dernière mise à jour : 22 juin 2022

5. Avec l'expert-comptable

Le fonctionnement : qui fait quoi ?

Je comprends l'essentiel de la comptabilité

6. Focus sur le bail :

Le statut protecteur du commerçant.

Durée, renouvellement -loyer

Et les clauses très particulières

SECONDE PARTIE : J'ÉVALUE L'ENTREPRISE : POUR DIRE OUI OU NON !

7. Estimation : je me lance.

Évaluation par le CA

Évaluation par l'EBE

Cas pratique

8. Je prends un mandat (Ou pas ?)

Mes conditions

Je communique

9. Acquéreur : le grand oral.

L'addition pour le banquier

Lu et approuvé.

Tour de table- Évaluation/QCM – Correction collégiale

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.

Dernière mise à jour : 22 juin 2022