

## 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 collectif 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<sup>ère</sup> 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 : 1er décembre 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

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € 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.