

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 distanciel synchrone collectif (visioconférence) 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

- **Évaluer en toute autonomie et vendre un fonds de commerce**
- 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par **Monique BÉLIVIER** : expert judiciaire spécialisée en immobilier d'entreprise

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

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

Dernière mise à jour : 7 mars 2023

2. Le fonds de commerce

Composition : éléments corporels et incorporels

Premier contact, visite

Les éléments - Les documents

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

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.