

TOUT SAVOIR DE LA VENTE DES FONDS DE COMMERCE

« UN METIER COMPLET & PROLIFIQUE »

Valorisez votre savoir-faire et faites d'avantage d'affaires ! »

OBJECTIFS :

S'approprier les bases de la vente de fonds de commerce et de murs

Maîtriser les normes et règles juridiques liées à la vente de fonds de commerce et de murs

Développer une nouvelle source de rentrée de mandats prolifiques

Et parallèlement ...

Travailler sur des cas pratiques réguliers pour appropriation des bases

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés /Managers / Dirigeants

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenant : Gérard DOBJOUB Formateur spécialisé en Commerce - Expert en Immobilier

Lieu & Date de la formation : à définir avec le client

Durée & Horaires : 3 jours 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit 7 heures / Jour soit 21 heures

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

I . LA NOTION D’AFFECTATION :

Affectation / usage / destination : ?

Passage en revue détaillée de l’ensemble des affectations

- BUREAUX
- BOUTIQUE
- SHOW ROOM
- ATELIER
- ENTREPOTS – HANGARS

II . LA CLASSIFICATION des bâtiments à usage d’entrepôts

- Entrepôts de classe A
- Entrepôts de classe B
- Entrepôts de classe C

Validation des notions suivantes :

La Réglementation ICPE (installations classées pour la protection de l’environnement)

La Nomenclature des installations classées

Les régimes de classement

Les différentes familles de la nomenclature

Les branches d’activité

III . ETABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (E.R.P.)

- **Le principe général**

Les Caractérisation d’un ERP

La Protection contre les risques d’incendie et de panique dans les ERP

La Définition et application des règles de sécurité

Le Classement des établissements

La typologie de l’établissement,

Le Dossier permettant de vérifier la conformité d’un ERP avec les règles de sécurité

La vérification de la conformité d’un ERP avec les règles de sécurité comprend deux étapes :

L’examen d’un dossier réunissant tous les documents relatifs aux dispositions prises pour assurer la sécurité, l’évacuation, l’emplacement de divers équipements à risques, au moment des permis de construire.

IV . Obligation d'accessibilité des ERP aux personnes handicapées

Les établissements ouverts au public (magasin, bureau, hôtel, autres) doivent être accessibles aux personnes handicapées.

- Les normes d'accessibilité aux personnes handicapées
- Les dérogations à l'accessibilité des lieux
- Les impossibilités techniques
- Les contraintes liées à la conservation du patrimoine

V . LES REGLES JURIDIQUES : BAUX COMMERCIAUX – BAUX PROFESSIONNELS

BAUX PROFESSIONNELS

- Durée
- Droit de résiliation du locataire
- Arrivée du terme
- Forme des notifications
- Renouvellement du bail

BAUX COMMERCIAUX ET DEROGATOIRES

- Remarques préliminaires : généralités
- Définition de la propriété commerciale
- Notion de fonds de commerce
- Exploitation du fonds de commerce

CARACTERISTIQUES ESSENTIELLES DES BAUX COMMERCIAUX

- Durée du bail
- Faculté de résiliation triennale pour le preneur
- Les Exceptions : **les baux dérogatoires**
 - Nature du bail de courte durée
 - Conditions de la dérogation d'un bail de courte durée
 - Expiration du bail de courte durée

AUTRES BAUX POSSIBLES & ACCORDS

- Convention d'occupation précaire
- Baux de location saisonnière
- Les fonds dépendants
- Les autorisations d'occupation temporaires

VI . LE CAS DU TERRAIN NU

Les baux portant sur des terrains nus ne sont soumis au statut des baux commerciaux qu'à certaines conditions suivantes :

- Loyers et charges
- Evolution du loyer au cours du bail
- Mécanisme du plafonnement avec Exemple d'application
- Répartition légale des réparations
- Sous location
- Etat des lieux
- Cession de bail
- Dépôt de garantie et loyers d'avance
- Fin du bail & Renouvellement ou refus de renouvellement

VII . VENTE DU LOCAL COMMERCIAL

Lorsque le propriétaire d'un local à usage commercial ou artisanal envisage de vendre celui-ci, il **en informe le locataire** par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, ou remise en main propre contre récépissé ou émargement.

- Explication & Illustrations de la démarche

VIII . LES CONSTRUCTIONS SUR SOL D'AUTRUI

Le droit de construire n'est pas forcément attaché au droit de propriété.

- Eléments communs et juridiques
- Particularités de chaque contrat
 - Le bail à construction
 - Le bail emphytéotique
 - Le bail à réhabilitation

SYNTHESE & CONCLUSION

Quizz des Connaissances

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences