



Transaction et gestion des fonds de commerce

Mis à jour le 21/11/2023

Formations obligatoires loi HOGUET : Professionnels de l'immobilier

(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)

A qui s'adresse la formation ?

- *Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire*
- *Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau*
- *Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.*

Objectifs

- Connaître le bail commercial et ses spécificités
- Maîtriser les concepts de renouvellement, reconduction, déplafonnement, déspecialisation,....
- Identifier les clauses potentiellement conflictuelles,
- Spécificités de la gestion de locaux commerciaux.

Public

Tous les intermédiaires de l'immobilier, les négociateurs salariés ou indépendants.

Programme

Connaissances générales

- Textes réglementaires (décret de 1953, Code de commerce, loi « Alur », loi « Pinel », loi « Macron », ...)
- Le bail commercial
- Le bail professionnel



- Le bail « précaire »
- La convention d'occupation précaire
- Les baux à loyer

Point d'attention et clauses conflictuelles

- Rédaction : bail authentique, bail sous seing-privé...
- Durée, périodes triennales, renouvellement, tacite reconduction...
- Travaux : articles 1595, 605 et 606 du Code civil
- Autres clauses méritant une attention particulière

Location, relocation, transaction locative

- Cession de bail, cession de droit au bail, cession d'éléments résiduels de fonds de commerce
- Est-il pertinent d'établir un nouveau bail ?
- Evaluation d'un fonds de commerce, participation d'un professionnel (expert-comptable, etc.)
- Détermination du prix, des honoraires

Locaux commerciaux et gestion immobilière

- Les charges : détails, régularisation, tableau prévisionnel sur trois ans, etc.
- Récupération du foncier
- Gestion de la TVA
- La question de l'assurance de loyers impayés commerciaux : est-ce possible ?
- La préparation de la déclaration fiscale : 2044 ou liasse fiscale ? ? gérer les relations avec l'expert-comptable
- Le coin des curieux : la location de locaux commerciaux aménagés, une nouvelle forme d'investissement

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- Formation en INTRA : nous consulter

COÛT

830 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Mini. : 4 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS



Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Immobilier.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez [notre charte d'accueil](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez [ici](#) pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez [ici](#) pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles [ici](#) et les taux de réussite [ici](#)

[BESOINS D'INFOS](#)



DANS LE MÊME DOMAINE

[Conseiller et établir un contrat de bail d'habitation](#)

[Conseiller et établir un contrat de vente immobilier](#)

[Gestion et administration de biens](#)

[Mettre son agence immobilière en conformité avec le RGPD](#)

[Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction](#)

[Rédiger les mandats adaptés au contexte](#)

[Transaction et gestion de fonds de commerce](#)

[Transaction immobilière et négociation](#)

[Urbanisme réglementaire et opérationnel](#)

[ACCUEIL](#)