



Objectif

- Inventorier les éléments constitutifs d'un fonds de commerce
- Évaluer le coût de la cession
- Rédiger les promesses et/ou l'acte de cession
- Accomplir les formalités nécessaires à la cession dans le respect des délais
- Gérer les oppositions

Participant

Agents immobiliers

Moyens pédagogiques

un support de cours par stagiaire

Validation des Acquis

Exercices de mise en application tout au long de la formation, questionnaire d'évaluation fin de formation

Prérequis

Agents immobiliers avec maîtrise des baux commerciaux

Programme

- Qu'est-ce qu'un fonds de commerce ?
- Quels sont les textes applicables ?
- Les démarches préalables
- L'établissement du contrat de cession
- Les parties au contrat
- Les éléments constitutifs du fonds de commerce
- Propriété et jouissance
- Les conditions et le prix de cession
- Le versement du prix entre les mains d'un séquestre
- Les mentions obligatoires
- Les conditions suspensives
- Les réglementations administratives
- Les déclarations fiscales
- Les Publicité/Clôture/Annexes
- Les formalités postérieures
- Les actes préalables a la cession
- La promesse unilatérale

Les Fonds de Commerce

2 jours
14 heures



- La promesse synallagmatique
- Les conventions voisines
- La gestion des oppositions
- Les lieu/formes/délai/effets de l'opposition
- La mainlevée des oppositions
- Les cas particuliers d'opposition
- Les opérations de répartition du prix