

PRI2 : CESSIION DU DROIT AU BAIL OU DU FONDS DE COMMERCE : ENJEUX ET RISQUES

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principes et réglementations applicables sur la cession du droit au bail ou du fonds de commerce
- Optimiser et sécuriser ses opérations

Public

- Gestionnaires de locaux commerciaux et de centres commerciaux
- Gestionnaires d'actifs immobiliers
- Gestionnaires de patrimoine

Prérequis

Aucun.

Durée

7h00

Programme

Choisir de céder son droit au bail ou son fonds de commerce

- * Éléments constitutifs du fonds de commerce : clientèle, droit au bail, enseigne, franchise
- * Distinction avec d'autres opérations : sous-location, location-gérance, apport en société

Rédiger l'acte de cession

- * Promesse de cession : rédiger les conditions suspensives
- * Analyser les clauses restrictives du contrat de bail : agrément du bailleur, obligation de garantie solidaire, droit de préférence
- * Droit de préemption des communes
- * Mentions obligatoires : origine de propriété, état des inscriptions, chiffre d'affaires et bénéfices, clauses du bail
- * Annexes au contrat de cession
- * Cas spécifiques : pharmacies, débits de boissons

Gérer la cession

- * Séquestre : désignation, mission, opposition
- * Formalités : enregistrement, publication, signification
- * Aspects fiscaux : imposition, droit d'enregistrement, TVA

Moyens pédagogiques et techniques

Séance de formation en salle

Support pédagogique remis aux stagiaires

Moyens d'évaluation et de suivi

Fiche d'évaluation

Matériel nécessaire au participant

Papier et crayon