

PUBLICS CONCERNÉS

Formation répondant au [Décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier](#). La formation s'adresse les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal), les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- La formation est ouverte à toute personne justifiant des conditions de résidence, d'âge et d'honorabilité définies par le Code Monétaire et Financier

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage, d'une durée de 7 heures
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

FORMATION BAIL COMMERCIAL ET PHASES DE MUTATION DE L'ENTREPRISE

Parcours conforme aux exigences de la loi Alur

COMPÉTENCES VISÉES

Maîtriser les différentes solutions de détention de l'immobilier par l'entreprise, au travers du bail commercial, en direct, ou via une société civile immobilière.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

La formation porte sur la mise à jour et le perfectionnement des connaissances dans les domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique.

En suivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de connaître l'impact juridique et fiscal des différentes phases que peut connaître l'entreprise sur la détention de son patrimoine immobilier.

PROGRAMME

Partie 1 : Le bail commercial

- Principe
- Conditions
- Le régime
- L'acquisition

Partie 2 : L'entreprise en croissance : patrimonialisation de l'immobilier

A. Les modes d'acquisition de l'immobilier

- Acquisition par l'entreprise commerciale
- Acquisition par une personne morale indépendante
- Le cas particulier du crédit-bail immobilier

B. Le traitement fiscal du loyer commercial

- Détention de l'immobilier à l'actif
- Détention distincte : société civile à l'IS ou à l'IR
- De l'opportunité du démembrement

DUREE VALIDANTE

- La formation BAIL COMMERCIAL ET MUTATION DE L'ENTREPRISE valide 7 heures en immobilier

EVALUATIONS

- Étude de préadmission sur les besoins et connaissances du stagiaire sur les sujets enseignés
- Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)
Frais pédagogiques compris
Règlement à l'inscription

MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTES

Carte bancaire ou virement bancaire

AUTEUR

David SITRI
▪ Avocat fiscaliste

ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Si nécessaire, notre référent handicap fera appel à des partenaires spécialisés.

REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle : contact@sumatraformationconseil.com

PROGRAMME

Partie 3 : La cession d'entreprise

A. La cession de fonds de commerce

- La distinction entre la cession de fonds de commerce et le droit au bail
- Les modalités de transfert
- Régime fiscal de la transmission: le bail commercial comme élément d'actif de l'entreprise

B. La cession de la société commerciale

- Le bail commercial comme élément d'actif incorporel cédé
- Point d'alerte en matière d'audit d'acquisition
- Rédaction de la convention de garantie d'actif et de passif

C. La question de la cession associée de l'immobilier d'entreprise

- Choix relatif à la cession concomitante
- Cas particulier du démembrement
- Régime fiscal de la cession

Partie 4 : L'entreprise en difficulté

A. Protection de l'entreprise commerciale

- Primauté du bail commercial
- Sort des créances du bailleur

B. Protection du patrimoine immobilier du dirigeant

- Principe d'indépendance des personnes morales
- Techniques de protection des dirigeants
- Le risque d'extension de la procédure collective

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec étapes de validation progressive obligatoires

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, Marie JEANSELME, et Florence ESTIENNE, diplômées Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine, et Certifiées CGPC.

VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances

L'attestation de formation est disponible immédiatement

Tests d'acquisition des connaissances

Documentation téléchargeable

Test de validation final

Assistance technique incluse

Accès valable 1 an

Financement OPCO



ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SUMATRA FORMATION CONSEIL, composé d'experts, ès qualité (contact@sumatraformationconseil.com).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h00 et de 14h00-17h30.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

**BAILMUT
7 HEURES**



LES RENDEZ-VOUS DE LA FORMATION