

Entreprise

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :
DDE106A

PUBLIC CONCERNÉ
Notaires et collaborateurs pratiquant le droit commercial

NIVEAU :
■ Pratique courante

DURÉE :
⌚ 0,5 jour (3,5 heures)

FORMAT :
📺 Présentiel
📺 Visioformation

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances de base en droit immobilier et en droit commercial vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

Les impacts de la vente de l'immeuble sur le bail commercial

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'opérer les vérifications indispensables et requérir les documents nécessaires à la régularisation d'un acte de vente d'un immeuble commercial occupé
- Repérer, anticiper les points éventuels de difficultés et adapter la rédaction du contrat de vente
- Connaître et opérer les formalités postérieures

FORMATEURS



Monsieur Arnaud BOUTRUCHE

CONTENU

LES VÉRIFICATIONS ET FORMALITÉS PRÉALABLES NÉCESSAIRES LORS DE LA VENTE D'IMMEUBLE AVEC UN BAIL COMMERCIAL

- Le transfert du bail
- Les limites de la subrogation
- Le sort des impayés : prescription, quels conseils donnés ?
- La procédure collective du locataire
- Le droit de préférence légal et/ou conventionnel
- L'analyse complète du bail ou renouvellement de bail
- Quid d'un bail arrivé à terme et non renouvelé ?

LA RÉDACTION DE L'ACTE DE VENTE D'IMMEUBLE : QUELLES CLAUSES POUR LA PARTIE RELATIVE AU BAIL COMMERCIAL ?

Étude complète de différents modèles de clauses/actes

LES FORMALITÉS POSTÉRIEURES À RÉALISER

- Copie exécutoire
- Signification