

Spécificités de la vente de locaux commerciaux et professionnels

Niveau : Pratique courante

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné

Notaires, collaborateurs et assistants expérimentés

Compétences pédagogiques :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Déterminer la situation juridique applicable au bien
- Repérer les spécificités éventuelles pour réaliser les formalités nécessaires et rédiger les clauses adaptées
- Connaître la fiscalité applicable à la mutation

Contenu

Vérifications et formalités préalables pour la vente

- Locaux dans un centre commercial ou une galerie marchande
- Locaux faisant l'objet de baux commerciaux
- Locaux faisant l'objet de baux professionnels

Impact du droit de l'urbanisme sur la vente de bureaux et murs commerciaux

- Agrément pour les locaux d'activités
- Redevance pour création de bureaux
- Changement d'usage des locaux
- Autorisation d'exploitation de la commission départementale d'aménagement commercial (CDAC)
- Immeuble avec débit de boissons : licence IV
- Sécurité dans les établissements recevant du public (ERP)
- Immeuble avec enseigne ou publicité

Démarches à effectuer au regard des obligations environnementales

- Diagnostics sur l'état sanitaire de l'immeuble
- Installations classées et dépollution
- Déchets

Aspects fiscaux

- Contribution économique territoriale (CET) sur les activités non salariées
- Taxe annuelle sur les bureaux, locaux commerciaux et locaux de stockage

Clauses spécifiques de la promesse et des avant-contrats

- Conditions suspensives particulières (Usage des locaux, Installations classées, Création de locaux d'activités, Autorisation d'exploitation commerciale, Débits de boissons, Fonds artisanaux, Fonds de commerce, Baux commerciaux)
- Charges et conditions particulière (Financement de l'acquisition, Situation du locataire en place au moment de la vente)

Formalités postérieures

- Formalités administratives
- Fiscalité

Prérequis :

Pas de prérequis exigés. De bonnes connaissances en droit de l'urbanisme et en droit commercial permettent toutefois de suivre cette formation plus confortablement.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

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, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon 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 ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation 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).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation