

OBJECTIFS

- **Réaliser** une évaluation du fonds de commerce et du droit au bail
- **Rédiger** un avis de valeur conforme à la charte de l'expertise
- **Communiquer** avec le client sur les leviers de la création de valeur
- **Se différencier** de la concurrence et faciliter la prise de mandat exclusif.

NIVEAU & PUBLIC

NIVEAU 2

Directeurs d'agence, assistants, négociateurs (Intermédiaires en Transmission d'Entreprises et de Commerces) et experts en évaluations immobilières et gestionnaires.

Prérequis : Connaissances générales en droit commercial et en comptabilité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Philippe MAITRE

Agent immobilier

Spécialiste de la transmission des fonds de commerce et de l'entreprise

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi réaliser un avis de valeur ?

Quels sont les critères à prendre en compte ?

Les différences entre le prix et la valeur

Le marché de la transmission en France

I - DÉFINITION DU FONDS DE COMMERCE ET DE LA VALEUR VÉNALE

- Les éléments du fonds

- Le droit au bail

- La valeur de marché

II - LES ÉLÉMENTS JURIDIQUES À PRENDRE EN COMPTE

- Le bail commercial (à jour des lois Pinel et Macron)

- Les contrats

- Le personnel

III - LES ÉLÉMENTS ÉCONOMIQUES À PRENDRE EN COMPTE

- L'emplacement et l'environnement

- Le matériel et les agencements

- La courbe du marché

- Pondération des surfaces commerciales selon la Méthode Généralisée de Pondération

IV - LES ÉLÉMENTS COMPTABLES À PRENDRE EN COMPTE

- L'activité

- La rentabilité

- La structure financière

V - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les méthodes par comparaison

- La méthode des barèmes

- La méthode des bénéfices reconstitués

- La méthode des différentiels