

FICHE 03 Immobilier commercial : fonds de commerce & murs commerciaux

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Distinguer fonds de commerce, droit au bail, murs commerciaux et principaux éléments corporels et incorporels.
 - Approcher la valeur d'un fonds de commerce et celle des murs à partir des données économiques disponibles.
- Analyser les clauses d'un bail commercial et mesurer leur incidence sur la valeur et la cessibilité.
 - Préparer et accompagner une cession en identifiant les principaux risques juridiques, financiers et opérationnels.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Comprendre les actifs commerciaux	1 h 30	Fonds de commerce, clientèle, enseigne, matériel, droit au bail, murs ; distinction entre propriété du fonds et propriété des locaux ; acteurs d'une cession.
Module 2 — Le bail commercial comme élément de valeur	2 h 00	Destination, durée, loyer, révision, charges, travaux, cession, garanties, renouvellement et déplaçonnement ; lecture des clauses à risque.
Module 3 — Évaluer fonds et murs	2 h 00	Approches par chiffre d'affaires, EBE et usages professionnels ; cohérence économique ; rentabilité des murs ; valeur locative et taux de capitalisation.
Module 4 — Organiser la cession et la négociation	1 h 30	Pièces à réunir ; informations économiques ; sécurisation du dossier ; financement ; articulation fonds/murs ; préparation de la négociation.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Lire un bail commercial et repérer les clauses qui influencent la valeur.
Atelier 2	1 h 30	Évaluer un fonds à partir du chiffre d'affaires, de l'EBE et des usages professionnels.
Atelier 3	1 h 30	Valoriser des murs commerciaux par la rentabilité et analyser la cohérence du loyer.
Atelier 4	1 h 15	Préparer un dossier de cession : pièces, informations à vérifier et points de vigilance.
Atelier 5	1 h 15	Simuler une négociation vendeur–acquéreur sur le prix, le bail et les conditions de reprise.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOPi

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d'analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.