

PROTOCOLE DE VENTE D'UN BIEN

- Rencontre avec un agent de Food & Beverage Immobilier.
- Discussion et échange sur le projet du vendeur.
- Étude des documents fournis par le vendeur (bail, bilan, fiche de payes...).
- Détermination du prix de vente
- Signature d'un mandat de vente exclusif ou non exclusif qui détaille le bien à vendre.
- Création fiche de présentation par l'agent Food & Beverage Immobilier qui sera fournie aux acquéreurs potentiels
- Visite de l'établissement.
- Offre d'achat avec ou sans conditions suspensives sera rédigée par un agent de Food & Beverage Immobilier, signée par l'acquéreur.
- Présentation de l'offre au vendeur et négociation avec celui-ci.
- Acceptation de l'offre ?!
- Promesse rédigée par les conseils (avocats spécialisés de préférence).
- Inventaire contradictoire des biens matériels.
- Levée des conditions suspensives et autres.
- Le délai peut varier entre la promesse et le vente définitive selon les conditions de prêt, de préemption, d'obtention de diverses autorisations (bailleur, travaux...)
- Contre inventaire.
- Signature définitive, transmission de la propriété du bien.
- Paiement du prix définitif, des honoraires de Food & Beverage Immobilier, remboursement des comptes prorata.

+ d'infos VADEMECUM

QUELS SONT LES DOCUMENTS À FOURNIR À VOTRE AGENT IMMOBILIER F&B IMMOBILIER ?

Pour que l'agent de F&B Immobilier puisse commercialiser votre établissement, certains documents sont à fournir pour pouvoir établir la fiche de présentation qui sera présentée aux acquéreurs potentiels.

Pour la vente d'un fonds de commerce

- **Le bail** ainsi que les renouvellements pour avoir le maximum d'informations quant à la désignation, les destinations, loyer charges et conditions ;
- **La dernière quittance** pour mettre à jour le loyer avec les différents indices, avoir les relevés des charges imputées au locataire ;
- **Le bilan comptable**, il est impératif d'avoir également le détail du compte de résultats pour pouvoir calculer les retraitements : dotations aux amortissements, dépenses/charges exceptionnelles, salaire du dirigeant s'il en a un, autres charges imputées à la société non essentielles à l'exploitation du fonds de commerce :
 - La liste du personnel avec salaire et ancienneté
 - Dérogation PMR si l'établissement n'est pas aux normes handicap de la loi de 2005
 - Copie de la licence 4 ou autre licence telle que le droit de terrasse
 - Contrat brasseurs et/ou leasing matériels

Pour la vente de murs commerciaux

- Le titre de propriété (photocopie des 5 premières pages du document)
- Le dernier Appel de Fonds de la copropriété + les 3 derniers PV d'AG
- Le règlement de copropriété
- Le dossier de diagnostics techniques (Obligatoire depuis le 1^{er} janvier 2011)
- La/les pièce(s) d'identité du/des propriétaire(s), à défaut celle du/des gérant(s)
- Un KBIS pour les sociétés
- Un Procès-Verbal d'Assemblée Générale autorisant le gérant à mettre en vente le bien immobilier dans le cas d'une Société.
- Loi carrez
- Impôt foncier

+ d'infos VADEMECUM

Barème de rémunération agence F&B Immobilier :

De 0 € à 140 000 €, commission forfaitaire de 14 000 € HT

De 140 000 € à 300 000 € = 10 % HT

De 300 000 € à 500 000 € = 8 % HT / Honoraires minimum 30 000 € HT

De 500 000 € à 850 000 € = 7 % HT / Honoraires minimum 40 000 € HT

De 850 000 € à 1 500 000 € = 6 % HT / Honoraires minimum 60 000 € HT

De 1 500 000 € à ∞ = 5 % HT / Honoraires minimum 90 000 € HT