

Actes administratifs soumis à publicité foncière concernant le domaine privé

OBJECTIFS

- Gérer la négociation en identifiant tous les interlocuteurs nécessaires à la décision
- Connaître le contenu du contrat et les incidences selon les spécificités du bien
- Apprendre à rédiger un avant contrat et un contrat de vente et en connaître les limites et les implications

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports méthodologiques et techniques du formateur
- Analyse de documents
- Cas pratiques clauses de vente et avant contrat

PUBLIC

- Tout agent chargé des acquisitions foncières
- Tout agent chargé de la rédaction ou de la vérification d'un acte devant être publié au bureau des hypothèques

DATES :

6-7 MAI 2010

18-19 NOVEMBRE 2010

DURÉE : 2 jours

TARIF : 990 euros HT

PROGRAMME

Introduction

- Cas d'acquisitions immobilières des personnes publiques (acquisitions amiables, préemption, expropriation, alignement)

Approche des différentes questions à se poser pour sécuriser la transaction en fonction du type de bien

- Les intervenants à l'acte
- Questions spécifiques en fonction du type de bien : transaction portant sur un immeuble en copropriété, transaction portant sur un immeuble bâti hors copropriété, transaction portant sur un immeuble non bâti
- Problèmes spécifiques liés aux biens acquis loués

Contenu et forme des actes

- L'avant contrat : promesse unilatérale de vente, promesse synallagmatique de vente, promesse d'achat
- L'acte authentique : forme de l'acte, clauses courantes, origine de propriété, étude des plus values