

ACTUALISATION CŒUR DE METIER
MAÎTRISER LA PROCEDURE DE SAISIE IMMOBILIERE
Une formation pratique destinée aux commissaires de justice et aux collaborateurs des études

Durée : 3 heures en distanciel et 14 heures en présentiel

Moyens pédagogiques :

- Une formation concrète et opérationnelle
- Alternance d'apports théoriques, méthodologiques et d'exercices pratiques
- Un livret est remis à chaque participant
- Evaluation des acquis avant et après la formation

Public concerné : Toute personne amenée à gérer la procédure de saisie immobilière.

Conseil pédagogique : Un groupe de 8 à 10 participants, pour un travail personnalisé.

Mode d'évaluation :

- Une étude des besoins
- Des feuilles de présence
- Un questionnaire d'évaluation des acquis des participants à l'issue de la formation
- Une grille d'évaluation « à chaud » de la formation complétée par le participant
- Une grille d'évaluation « à froid » de la formation complétée par le participant 1 mois après la formation

Objectifs de la formation : Au cours de cette formation, vous apprendrez à :

- Comprendre les conditions de mise en œuvre de la procédure de saisie immobilière
- Recueillir les documents nécessaires à la procédure
- Saisir l'immeuble
- Mener la procédure de saisie immobilière jusqu'à la vente
- Comprendre les principes de la distribution du prix

Tarif par jour et par participant :

245 Euros (TVA non applicable)

Possibilité de prise en charge par les OPCO et le FIFPL pour les études de moins de 50 salariés



PROGRAMME DE LA FORMATION

I – DETERMINER LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE DE LA PROCEDURE DE SAISIE IMMOBILIERE

- 1) La nature du titre
- 2) L'immeuble saisissable
- 3) Le créancier
- 4) Le destinataire des poursuites

II – JUGER DE L'OPPORTUNITE DE LA PROCEDURE

- 1) Les documents nécessaires à la procédure
- 2) Proportionnalité et opportunité des poursuites

III – REALISER L'ACTE DE SAISIE

- 1) La rédaction du commandement de payer
- 2) La signification du commandement de payer
- 3) Les effets du commandement de payer
- 4) La publication du commandement de payer

IV – REALISER LES ACTES PREPARATOIRES A LA VENTE

- 1) Le procès-verbal de description des lieux
- 2) L'assignation à comparaître à l'audience d'orientation
- 3) Le dépôt du cahier des conditions de vente
- 4) Les déclarations de créance

V - COMPRENDRE L'AUDIENCE D'ORIENTATION

V – MAITRISER LA PROCEDURE DE VENTE AMIABLE DU BIEN

VI – MAITRISER LA PROCEDURE DE VENTE FORCEE DU BIEN

- 1) La publicité
- 2) La visite du bien
- 3) L'audience d'adjudication
- 4) Le jugement d'adjudication
- 5) Paiement du prix et des frais d'adjudication
- 6) Le titre de vente
- 7) La surenchère

VII- COMPRENDRE LA DISTRIBUTION DU PRIX