

ACTUALISATION CŒUR DE MÉTIER / FOAD NOTAIRES, SÉCURISEZ VOS VENTES EN CAS DE SAISIE IMMOBILIÈRE !

3 HEURES 30

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL CLASSE VIRTUELLE

TARIF : 180 € PAR PARTICIPANT

ACCÈS À LA FORMATION

- **Public** : Notaires et Clercs de notaire.
- **Prérequis** : Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les **délais et mécanismes de la procédure** de saisie immobilière.
- Maîtriser les différentes **ventes amiables** d'un bien immobilier dans le cadre d'une procédure de saisie immobilière.
- Maîtriser la **vente forcée** d'un bien immobilier dans le cadre d'une procédure de saisie immobilière.
- Maîtriser la **revente** d'un bien acheté aux enchères.

FORMATRICE

Syndie CAZIOT, qualifiée commissaire de justice, juriste spécialisée en procédure de saisie immobilière.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Pauline VARO, ancien commissaire de justice, médiatrice, formatrice professionnelle certifiée et coach professionnelle certifiée spécialisée en gestion du stress.

LES + DE NOS FORMATIONS

- Des formations construites par d'**anciens huissiers de justice, des commissaires de justice, des avocats, des universitaires et des formateurs professionnels.**
- **Des formations opérationnelles**, permettant une montée en compétences **immédiate.**
- **Conception et/ou adaptation** de la formation à vos besoins.
- **Intervention dans vos locaux et/ou en distanciel**, selon les thématiques.



PROGRAMME DE LA FORMATION



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Une formation **concrète et opérationnelle**.
- Une pédagogie **adaptée à vos besoins**.
- Alternance d'**apports théoriques, méthodologiques et d'exercices pratiques**.
- Un **livret** est remis à chaque participant.
- **Évaluation des acquis** pendant et après la formation.

MODES 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.

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPRENDRE LES DÉLAIS ET EFFETS D'UNE PROCÉDURE DE SAISIE IMMOBILIÈRE

Effets de la publication d'un commandement de payer valant saisie immobilière | Schéma de la procédure de saisie immobilière | Délais de procédure (péremption commandement, procédure toujours en cours).

VENDRE UN BIEN À L'AMIABLE DANS LE CADRE DE LA PROCÉDURE DE SAISIE IMMOBILIÈRE

Autorisation du juge de l'exécution | Modalités de réalisation de la vente | Paiement des frais et consignation du prix | Réalisation des formalités de publicité | Vente de gré à gré.

MAÎTRISER LA PROCÉDURE DE VENTE FORCÉE DU BIEN

Schéma de procédure vente forcée | Audience d'adjudication et représentation aux enchères | Paiement du prix et des frais | Titre de vente | Surenchère et réitération des enchères.

MAÎTRISER LA REVENTE D'UN BIEN ACHETÉ AUX ENCHÈRES

Purge des inscriptions précédentes | Obtention précédent titre de propriété | Délais de publication.

À PROPOS DE NOUS



PRÉPA CdJ & FORMATION CdJ

PRÉPA CdJ & FORMATION CdJ est un organisme de formation spécialisé dans la profession de commissaire de justice.

Notre objectif est de vous accompagner tout au long de votre parcours professionnel :

- **Préparation aux examens** : Nous formons et accompagnons les candidats aux épreuves écrites et orales de l'examen d'accès à la formation de commissaire de justice, et de l'examen d'aptitude.
- **Formation continue** : Nous formons les commissaires de justice, leurs collaborateurs et les partenaires de la profession.