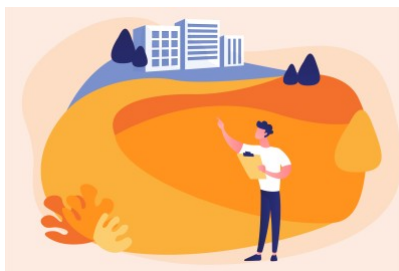


---

## Programme de Formation

---

### GF01 - Savoir préparer et mener à terme une opération immobilière devant notaire



---

#### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** À distance

**Prochaine session :** *début* 16/10/2026

*fin* 16/10/2026

---

#### Contenu pédagogique

---

##### **Public visé**

Responsables, cadres et agents des services patrimoines ou du service chargé de l'acquisition de biens publics, de la sécurisation des procédures et de la rédaction des actes devant être publiés au bureau des hypothèques

Toute personne devant rédiger ou sécuriser les actes et la procédure d'acquisition de biens par une collectivité ou personne publique



##### **Objectifs pédagogiques**

- Présenter le contenu des actes d'achats
- Connaître les clauses obligatoires
- Savoir fixer le prix et identifier les éventuelles dérogations
- Connaître et sécuriser la procédure pour une collectivité



##### **Description**

###### **1. Les différents types d'opérations immobilières**

- Les cessions
- Les acquisitions
- Les échanges
- L'attribution de droits réels immobiliers
- Les servitudes

###### **2. La distinction entre le domaine public et le domaine privé**

- Le domaine public immobilier
- Le domaine public routier



- Le domaine privé
- Les « cas d'école »

### 3. Les différents types de biens immobiliers

- La pleine propriété
- L'indivision
- La copropriété
- La volumétrie

### 4. Les formalités juridiques à accomplir

- En cas de cession
- En cas d'acquisition
- En cas de location

### 5. L'avant contrat

- La définition et l'utilité
- La présentation et la lecture d'une rédaction d'acte

### 6. La délibération

- Présentation et la lecture de différentes délibérations

### 7. La lecture du projet d'acte notarié

- La lecture collective et la présentation de cas pratiques
- L'explication de texte

### 8. La mise en oeuvre : signature et paiement / Encaissement

- Organiser une signature
- Payer le prix d'acquisition et les frais d'acte notarié
- Encaisser le prix de cession



### **Prérequis**

aucun



### **Modalités pédagogiques**

La formation reposera sur l'alternance d'apports théoriques et de mise en situations tirées du vécu des apprenants.



### **Moyens et supports pédagogiques**

Le support remis aux participants contiendra le cadre juridique, les principales jurisprudences applicables, les points de vigilance, les liens vers diverses ressources documentaires et les cas pratiques.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

QCM de début et de fin de formation

Mise en situation et cas pratiques

Tour de table

Evaluation à chaud