

15 | Le congé pour vendre : principes et pratique

Publics

Tout public

Niveau



Prix

105 € HT soit 126 € TTC

Prérequis

Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation

Méthode pédagogique :

Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

Objectifs :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Connaître les conditions de fond et de forme du congé
- Savoir gérer la situation en présence d'un congé nul
- Connaître les difficultés et les enjeux du congé prématuré
- Maîtriser le droit de préemption subsidiaire

Méthodes d'évaluation :

Une évaluation de l'acquisition des compétences est réalisée au cours de la formation au travers d'un QCM.

Moyens techniques :

Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

Modalités et délais d'accès :

- Inscription sur : <https://formation.adnov.fr/>
- Les inscriptions sont possibles jusqu'au 24 juin.
- À l'issue de votre inscription, vous recevrez la confirmation d'inscription accompagnée de la convention de formation.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 15 jours avant le début de la formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Formateur :

Antoine NALLET,

Juriste consultant et Animateur de formation du CRIDON LYON

PROGRAMME

3h30

- Définition et contexte
 - Qu'est-ce que le congé pour vendre
 - Différence avec d'autres types de congés (reprise, travaux)
 - Législation applicable
- Conditions et délais du congé pour vendre
 - Conditions préalables (les baux concernés, durée minimale)
 - Délais à respecter
- Procédure de notification
 - Mentions obligatoires
 - Annexes obligatoires
- Modalités de notification
 - Règles de forme à respecter
- Droits et obligations des parties
 - Droits du locataire (réponse et préemption)
 - Obligations du bailleur
- Analyse de situations concrètes issues de votre pratique