

## PROCÉDURES, SAISIES ET PÉNAL

# Droit et pratique notariale de la vente de l'immeuble saisi : satisfaire les juges et dresser des actes efficaces



En matière de vente de l'immeuble saisi il faut maintenir l'égalité des armes avec les avocats et surtout satisfaire les juridictions du contentieux de l'exécution. Il faut toujours démontrer que le notaire a un rôle prépondérant en matière de saisie immobilière



### OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- La loi n° 2019-222 du 23 mars 2019 *de programmation 2018-2022 et de réforme de la justice* entrée en application le 25 mars 2019 a apporté une touche majeure à la procédure de saisie immobilière et a fortement impacté la pratique notariale. Cette formation est l'occasion de faire le point sur la saisie immobilière à l'aune de cette dernière réforme. Le notaire est l'un des acteurs majeurs de la saisie immobilière et doit le rester.
- Dans le cadre de la vente de l'immeuble saisi, cet officier public et ministériel est amené à régler à tout le moins trois types de situation :
  - la vente de gré à gré après mainlevée du commandement de saisie
  - la vente amiable sur autorisation du juge de l'exécution
  - la (re)vente de l'immeuble par l'adjudicataire

**Cette formation est faite en liaison avec celle dispensée par l'intervenant à l'École nationale de la magistrature**



### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Cas pratiques et échange avec l'auditoire
- Support de travail avec textes, jurisprudences et articles de doctrine pertinents



#### FORMATEURS

Jean-Jacques BOURDILLAT ou  
Coline CADOUOT-ULLIEL  
Juristes consultants du CRIDON LYON



#### DURÉE

7h

#### MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

évaluation d'atteinte des objectifs de la formation, auto-évaluation



#### PUBLICS

Notaires  
Clercs  
Collaborateurs

#### NIVEAU

Débutant  
Initié  
Maîtrisant

#### OBJECTIF

- Devenir expert
- Rester expert

#### PRÉ-REQUIS

Aucun



#### PLUS-VALUE

- Contrôle, maîtrise et expertise des différentes typologies de ventes d'un immeuble saisi
- Expertise des relations entre le notaire et le juge de l'exécution ou son greffe



**CRIDON LYON**  
Partenaire expert du notaire

## Plan d'intervention

### 1 INTRODUCTION

1h

- Méthodologie
- Sources

### 2 PARTIE 1: VENTE DE GRÉ À GRÉ APRÈS MAINLEVÉE DU COMMANDEMENT DE SAISIE

2h

- Principe de validité
- Tempéraments d'opportunité
- Condition razione temporis
  - la réquisition d'adjudication
- Conditions fondamentales
- Nature et effets de la vente de gré à gré

### 3 PARTIE 2: VENTE AMIABLE SUR AUTORISATION JUDICIAIRE

3h

- Information du notaire rédacteur
- Défense du vendeur-débiteur-saisi dans l'instance de saisie immobilière
- Immeuble saisi
- Fixation judiciaire du prix minimum
- Frais de poursuite et taxation
- Paiement préalable et provisionnel par l'acquéreur
- Consignation du prix
- Acte de vente notarié avant audience de rappel
- Audience de rappel et jugement constatant la vente
- Formalités de publicité foncière
- Obligations spécifiques de conseil, d'information et de mise en garde du notaire

### 4 PARTIE 3: (RE)VENTE DE L'IMMEUBLE PAR L'ADJUDICATAIRE

1h

- Conditions de fond
- Conditions de procédure