Les droits de préemption « commerciaux »

Possibilité de compléter avec d'autres modules « droit de préemption »

Dans le cadre d'une vente d'immeuble, lors d'une cession de bail ou d'une vente de fonds de commerce, le notaire doit jongler avec le droit commercial, le droit des collectivités locales et le droit social.

Savoir quand les mettre en œuvre et comment les articuler est indispensable pour éviter la nullité de vos transactions.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Se repérer dans la jungle de ces droits de préemption
- Permettre au praticien de délimiter leurs champs d'application respectifs
- Connaître les difficultés pratiques et litiges relatifs à leur purge
- Sécuriser ainsi les transactions

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative : lois ALUR, ESS, PINEL, MACRON, ELAN, PACTE et 3DS
- Exemples concrets et illustrations jurisprudentielles

FORMATEUR
Éric MORGANTINI
Juriste consultant et Animateur de formation du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire des droits de préemption à l'occasion des ventes

PLUS-VALUE
Permet d'avoir une vision globale des droits de préemption existants

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

3h30

- Le droit de préemption des communes en matière commerciale
- Le droit à l'information des salariés en cas de vente de fonds de commerce ou de cession de participation majoritaire
- Le droit de préemption du locataire commercial