



CESSION-ACQUISITION D'ACTIFS IMMOBILIERS

Négocier et rédiger les actes de cession-acquisition de biens immobiliers

De l'audit du patrimoine immobilier au montage financier qui supportera l'opération en passant par le choix de la structure juridique, les opérations immobilières complexes font appel à des domaines très différents. Il est donc essentiel d'acquérir une vision d'ensemble de ces montages pour encadrer tous les risques et optimiser son opération.

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

Ref. : 8920094

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1690
€ HT

Repas inclus

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en droit des sociétés et immobilier

COMPÉTENCES ACQUISES

Optimiser les négociations et la rédaction des actes de ses opérations de cession-acquisition de biens immobiliers

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Cession-acquisition d'actifs immobiliers

Déterminer la stratégie globale de son opération de cession/acquisition d'actifs immobiliers

Maîtriser les étapes préalables à sa cession-acquisition

- Comprendre le contexte économique de son opération
- Déterminer les points forts et les points faibles de son opération et définir ses principaux objectifs

Acquéreur et vendeur : auditer le patrimoine immobilier, préalable nécessaire pour réussir son opération

- Réaliser un audit de précession et de préacquisition
- Les documents à fournir à un acquéreur potentiel ou à exiger du vendeur
- Identifier les types de risques : immobilier, juridique, fiscal, financier...
- Définir le calendrier de l'opération

Exercice d'application : élaboration d'une check-list et analyse des risques les plus fréquents dans la réalisation d'opérations immobilières

Financement de l'opération : choisir le meilleur montage en fonction des objectifs

Identifier les formules classiques de financement

- Financer une acquisition par fonds propres
- Cerner l'intérêt de faire appel à une banque
- Utiliser le crédit-bail

Émergence de nouveaux modes de financements : identifier les avantages

Les critères de choix : limites, risques, avantages juridiques et fiscaux

Opération directe ou par l'intermédiaire d'une société : structurer l'opération





Chez l'acheteur

- Les hypothèses pour lesquelles l'utilisation d'une société est conseillée
- Le recours à la société civile immobilière : cerner les incidences

Chez le vendeur

- Agir quand le vendeur demande une cession de titres plutôt qu'un immeuble : acquérir et financer

Étude de cas : analyse comparative des structures d'accueil

- Société civile immobilière, SNC ou société à l'IS : les choix à opérer et les critères à retenir

Optimiser les négociations et réussir la rédaction des actes de cession ou d'acquisition d'actifs immobiliers

Utiliser la lettre d'intention : définir son contenu

Différencier les types d'avant-contrats et profiter de leurs spécificités

- Promesse d'achat ou de vente
- Promesse unilatérale ou synallagmatique

Analyser les clauses essentielles lors des pourparlers

- Durée, prix, objet...
- Clauses suspensives, pénales et de dédit...

Rédiger son protocole d'accord en toute sécurité

- Sécuriser les clauses financières et garantir le paiement du prix : modalités de paiement du prix et échelonnement du paiement, séquestre, garanties financières
- Maîtriser les clauses fondamentales et aménager les obligations contractuelles du vendeur ou de l'acheteur
- Organiser le transfert des droits

Rédiger et sécuriser les cessions d'immeubles à travers des sociétés

Exercice d'application : rédaction d'un protocole d'accord et analyse des clauses sensibles (rédaction d'un acte complet de cession des titres, y comprise les garanties d'actif et de passif)

INTERVENANTS

Guillaume LEFEVRE
Avocat Associé
LEFEVRE & ASSOCIÉS

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES

Paris

24 et 25 nov. 2022

