

Focus sur la vente et la gestion du patrimoine immobilier rural

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné :

Notaire, collaborateur

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :

- identifier les spécificités liées à la vente d'un bien rural et prévenir les difficultés
- Gérer et conseiller son client dans la gestion quotidienne de son patrimoine

Contenu :

Vente de l'immeuble rural

- le zonage du bien et ses conséquences : le bien rural et le bien mixte
- la problématique de l'immeuble loué (bail rural, bail emphytéotique, bail d'habitation)
- les différents droits de préemption et la stratégie à adopter notamment face à la SAFER
- la présence de parcelles de bois et forêt sur le bien

Gestion quotidienne du patrimoine rural

- les outils sociétaires offerts au propriétaire foncier et notamment le GFA
- le choix du bail avec l'exploitant non propriétaire
- le cumul possible de l'exploitation rurale et de celle des énergies renouvelables : le montage des fermes solaires.

Prérequis :

Connaissances et / ou pratique du droit rural

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Propositions de formules

Arbre décisionnel permettant d'adapter les formules à chaque client

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation