

Vendre le domaine public : grands principes et aménagements législatifs

#déclassement

#désaffectation

#domaine public

#vente

#définition

Durée : 0.5 jour

Accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à info@coform.fr, nous étudierons ensemble vos besoins.

Objectifs pédagogiques

- Déterminer avec précision l'objet de la vente d'immeuble d'une collectivité territoriale.
- Identifier si l'immeuble relève ou non du domaine public.
- Connaître les étapes permettant la vente du bien.
- Connaître les mécanismes dérogatoires permettant la vente d'un bien relevant du domaine public.

Programme de la formation



I - La définition du domaine public

A - La définition avant le CG3P

B - La définition nouvelle

II - La consistance du domaine public

A - domaine public artificiel / domaine public naturel

B - domaine public général / domaines publics « spéciaux »

C - Voie publique / chemin rural

III - La sortie du domaine et la vente

A - Le principe d'un déclassement exprès après désaffectation

B - Les aménagements du CG3P

1 - La vente avec déclassement anticipé

2 - la promesse de vente sous condition suspensive de déclassement

3 - La régularisation des ventes passées sans déclassement

Pour qui ?

Personnes concernées par la formation :

Notaire, Collaborateur rédacteur.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation, des évaluations formatives sont mises en œuvre afin de :

- suivre la progression de l'apprenant ;
- renforcer les apprentissages par le biais de retours réguliers ;
- ajuster les modalités pédagogiques si nécessaire (remédiation, approfondissement, etc.).

À l'issue de la formation, une évaluation sommative est réalisée afin de valider les acquis par rapport aux objectifs visés. Elle permet de :

- mesurer objectivement le niveau de maîtrise atteint ;
- attester des compétences acquises à travers un livrable, une certification, une grille de positionnement ou un test final.