

Mieux connaître les missions notariales pour gagner en efficacité professionnelle

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Mieux connaître les missions notariales pour gagner en efficacité professionnelle.

Programme

Connaître quelques fondamentaux : La différence entre le « négocium » et « l'instrumentum ».

Les articles 1582 et suivants du Code civil et la jurisprudence de la Cour de cassation.

Le dipôle : existence du contrat, détermination du contenu contractuel.

L'actualité juridique : les récentes décisions en matière de relations notaire/agent immobilier.

La déontologie : la différence entre commission et honoraires.

Identifier et savoir expliquer aux clients les missions du notaire : Le notaire est un professionnel du contrat à qui l'état a confié une autorité et un monopole.

Les missions du notaire.

Les frais de notaire.

Collaborer avec un notaire :

Le notaire n'est ni un partenaire commercial ni un apporteur d'affaires.

La préparation du dossier à transmettre au notaire.

Le suivi du dossier chez le notaire.

Le paiement par le notaire de la rémunération de l'agent immobilier.

Maîtriser la notion de responsabilité partagée : Le notaire doit considérer l'agent immobilier comme faisant partie de l'ensemble contractuel.

Notaire et agent immobilier ont une responsabilité différente mais qui peut se recouper : le panorama jurisprudentiel.

Un échange d'informations réciproques.

La prévention des conflits avec le notaire.

Le « vivre ensemble »

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 - décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/des carte(s) détenue(s).

Durée

1 jour dont 7 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

370 € par stagiaire

Adresse

Site de Rennes/Bruz
Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

Les points forts de la formation

- Cette formation permet de répondre à l'obligation de formation de professionnels de l'immobilier (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Connaître l'autre profession et en appréhender les contraintes et les limites. Optimiser sa relation avec le notaire.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Méthodes interactives. Echanges. Etude de cas.

Les sessions



Bruz

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 07/04/2023

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



TANDONNET Diane

diane.tandonnet@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



CCI FORMATION
BRETAGNE