

VOISINAGE, MITOYENNETE, SERVITUDES



En résumé

La formation professionnelle continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Cette formation sur les servitudes, le voisinage et la mitoyenneté vise à approfondir les règles juridiques essentielles en immobilier. Vous y étudierez le droit de passage, la servitude de vue, ainsi que la servitude légale ou conventionnelle. Les notions de prescription trentenaire, destination du père de famille, bornage et clôture y sont également abordées. Elle traite aussi des troubles de voisinage et des distances légales (vue droite, vue oblique). Une formation complète, avec cas pratiques, pour maîtriser chaque acte notarié lié aux relations de voisinage.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation cadre légal de l'agent immobilier.](#)
- [Formation prospection immobilière.](#)
- [Formation immobilier fiscalité immobilière.](#)
- [Formation gestionnaire locatif.](#)
- [Formation régimes matrimoniaux.](#)



Objectifs

A l'issue de ce module, vous serez en capacité de :

-Identifier les principales servitudes utiles dans les relations de voisinage.



Programme

Point sur la Déontologie et rappel de la réglementation de la profession

- Définition des servitudes
- Les servitudes dérivant de la situation des lieux
- Les servitudes établies par la loi
- Les servitudes établies par le fait de l'homme
- Le traitement des litiges de voisinage



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 4 à 12 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

NA

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.