LE RÉSEAU
GIN DE FRANCE

Mars 2027



# 3ème UNIVERSITÉ DE LA NÉGOCIATION NOTARIALE 2027 : LE RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER !

**17, 18 & 19 mars 2027**
**Palais des Papes • Avignon**

ADNOV

# Edito programme

Organisées par le Réseau GIN de France, les Journées de Formation de l'Immobilier du Notariat se tiendront les 17, 18 et 19 mars 2027 dans le cadre exceptionnel du Palais des Papes à Avignon.

Pendant ces jours, notaires et collaborateurs se retrouveront autour d'un programme conçu pour répondre aux enjeux actuels de la profession. À travers une offre riche de plusieurs ateliers, ces journées vous permettront d'approfondir vos connaissances autour de quatre grands axes : Transaction et pratique professionnelle, Technique et environnement du bâti, Juridique et réglementaire, ainsi que Développement commercial et relation client.

Actualités, évolutions des pratiques, innovations et retours d'expérience seront au cœur des échanges, avec l'intervention d'experts reconnus et d'acteurs de terrain.

Au-delà des formations, cet événement sera également l'occasion de partager des moments privilégiés entre confrères, collaborateurs et partenaires, favorisant les rencontres, les échanges d'expériences et le développement de votre réseau professionnel.

Nous adressons nos plus sincères remerciements à l'ensemble des intervenants, partenaires et équipes mobilisés pour faire de cette édition un temps fort de la vie du réseau.

Nous aurons le plaisir de vous accueillir à Avignon et espérons vous compter nombreux parmi nous.

GIN DE FRANCE
GROUPEMENT IMMOBILIER DE NOTAIRES

GIN 44 Depuis 1973

GIN GRAND LYON

GRAND SUD

NOT'R IMMO
L'expertise et la sécurité notariales

GNN13

GIN DAUPHINÉ

DES SAVOIE

GIN GRAN
Groupement Imm

GIN D'AZUR

Immobilier des notaires SUD-OUEST
Notaires, Experts en estimation, achat, vente
dans le Sud-Ouest et partout en France

Création du document : 09/2026



ADNOV
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Informations pratiques

## Lieu de l'événement

**Palais des Papes**
Place du Palais,
84000 Avignon

## Accueil

**Cocktail des participants**
**Mercredi 17 mars 2027 à 19h00**
Nous aurons le plaisir de vous accueillir pour un cocktail, dans une ambiance conviviale.

## Accès

**En train**

- **Gare Avignon Centre** : située à quelques minutes du centre historique.
- **Gare Avignon TGV** : à environ 15 minutes en taxi ou en navette du Palais des Papes.

**Par la route**
Depuis les principaux axes autoroutiers :

- **Autoroute A7** : sortie Avignon Nord ou Avignon Sud
- **Autoroute A9** via échangeur avec l'A7

Des parkings sont disponibles à proximité du centre-ville et du Palais des Papes.

## Programme des journées de formation

### Jeudi 18 mars 2027

| | |
|---|---|
| **08h30** | Accueil des participants<br>*Salle des Gardes* |
| **09h00 - 12h30** | Sessions de formation |
| **12h30 - 14h00** | Pause déjeuner |
| **14h00 - 17h30** | Sessions de formation |
| **19h00** | Plénière<br>*Salle du Conclave* |
| **À partir de 20h00** | Dîner et soirée dansante |

### Vendredi 19 mars 2027

| | |
|---|---|
| **09h00 - 12h30** | Session de formation |
| **12h30 - 14h00** | Pause déjeuner |
| **14h00 - 17h30** | Sessions de formation |

Les formations sont habilitées par le CSN et éligibles au titre de l'obligation de formation continue des notaires.

Création du document : 09/2026

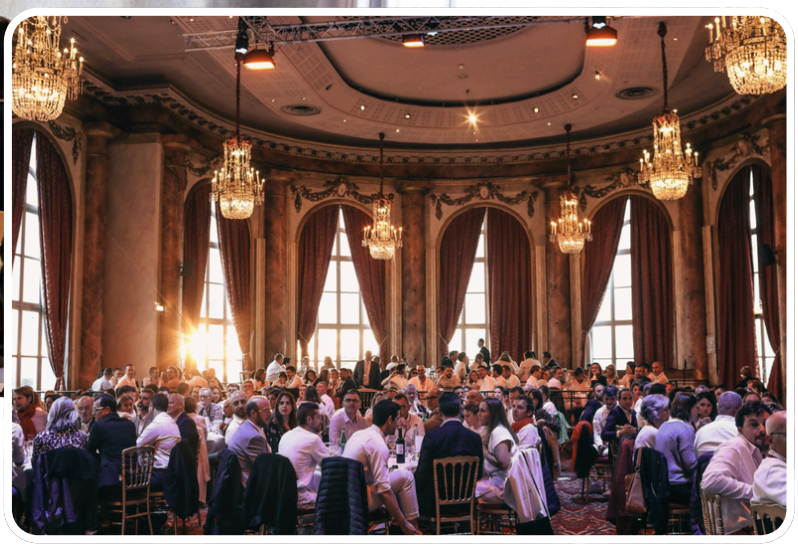


ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Evénement de partages

Des échanges, des rencontres, des festivités et des idées pour avancer ensemble.





Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Modalités financières

Vous retrouverez l'ensemble des formules d'inscription sur le bon de commande accessible à l'adresse :

https://formation.adnov.fr/3eme-edition-UNN/

Plusieurs options sont proposées, de la participation à une seule journée de formation jusqu'au parcours complet sur deux journées, permettant de bénéficier d'un choix plus large de formations et de profiter pleinement des temps d'échange et de convivialité organisés durant l'événement. Chaque étude peut ainsi sélectionner la formule la plus adaptée à ses besoins et à ceux de ses collaborateurs.

## Modalités de prise en charge

Les formations suivies par vos collaborateurs peuvent, sous réserve des règles en vigueur, faire l'objet d'une demande de prise en charge auprès de votre OPCO au titre du développement des compétences. Cette prise en charge peut concerner non seulement les coûts pédagogiques, mais également certains frais associés à la participation tels que les frais de salaire, le transport, l'hébergement ou la restauration. Les dispositifs de financement mobilisables vous permettent d'inscrire vos collaborateurs dans des conditions financières avantageuses pour l'étude.*

* sous réserve d'acceptation par l'OPCO-EP

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Planning des formations

## Jeudi 18 Mars matin

| Formation | Thème | Intervenants | Public | Page |
|---|---|---|---|---|
| Adopter une stratégie de développement d'entreprise : le levier de la négociation Immobilière | | N. Nicolaides et Me Clermont | Notaire | 10 |
| Dynamiser son service de négociation | | Emmanuel Gaudin | Négo / Notaire | 11 |
| Bien aborder la gestion locative : un relai de croissance incontournable | | Me Laurent LIBOUBAN (Président 06) et LSN Thomas Lewandowski | Notaire | 12 |
| Nouveau diagnostic structurel | | Dominique Boussuge | Négo / Notaire | 13 |
| **Partie 1** : Se perfectionner en 1 journée en expertise immobilière : module des biens d'habitation | | Guillaume Philippon | Négo / Notaire | 14 |
| **Partie 1** : Viager et solutions alternatives : accompagner ses clients avec pertinence, sécurité et efficacité | | Mes Lotthé / Delesalle | Négo / Notaire | 15 |
| Pièges de la vente en copropriété : morceaux choisis en pratique | | Alexandre Savoye | Négo / Notaire | 16 |
| Comment valoriser l'estimation immobilière | | Jérôme Vignolles | Négo / Notaire | 17 |
| Spécificités de la vente des locaux commerciaux et des fonds de commerce | | Delphine d'Albert des Essarts | Négo / Notaire | 18 |
| La résidence principale : détention, transmission et évolution | | Jacques Duhem | Notaire | 19 |
| Pharmétudes / Notel | | Bastien Bernardeau | Négo / Notaire | 20 |
| Indivisions immobilières bloquées : comment en sortir et quels réflexes pour aboutir à la vente ? | | JD Azincourt | Notaire | 21 |
| Les différents systèmes de mise en vente de la profession | | Arnaud Gastaud / Me Olivier Clermont | Négo / Notaire | 22 |

**LEGENDES**

**Thèmes des formations**

- Transaction et pratique professionnelle
- Technique et environnement du bâti
- Juridique et Règlementaire
- Développement commercial et relation client

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Planning des formations

## Jeudi 18 Mars après-midi

| Formation | Thème | Intervenants | Public | Page |
|---|---|---|---|---|
| Pathologie en reconnaissance de l'humidité, condensation, remontées capillaires, infiltrations | | Dominique Boussuge | Négo / Notaire | 23 |
| Dynamiser son service de négociation | | Emmanuel Gaudin | Négo / Notaire | 11 |
| **Partie 2** : Se perfectionner en expertise immobilière : module des biens d'habitation | | Guillaume Philippon | Négo / Notaire | 14 |
| **Partie 2** : Viager et solutions alternatives : accompagner ses clients avec pertinence, sécurité et efficacité | | Mes Lotthé / Delesalle | Négo / Notaire | 15 |
| Mandat immobilier et actualité juridique de la négociation immobilière | | Cédric Coulon | Négo / Notaire | 24 |
| **Partie 1** : Création d'un service de négociation : les pièges à éviter | | Me Matet et Philippe Adam | Négo / Notaire | 25 |
| Optimiser son temps grâce à l'IA | | Jérôme Vignolles | Négo / Notaire | 26 |
| Gestion du patrimoine immobilier et modes de détention partagés (Indivision, démembrement, société) | | Jacques Duhem | Notaire | 27 |
| Le point sur les clauses, les obligations et les suites du mandat de négociation immobilière notariale | | Gwenaëlle Durand Pasquier | Négo / Notaire | 28 |
| Recul du trait de côte : quelles précautions pour la pratique notariale ? | | Alexandre Savoye | Notaire | 29 |
| Division de terrains et vente de lots issus d'un lotissement | | Pr Perinet Marquet | Négo / Notaire | 30 |
| Bien comprendre le crédit immobilier et les circuits bancaires | | Bruno Rouleau | Négo / Notaire | 31 |

**LEGENDES**

**Thèmes des formations**

- Transaction et pratique professionnelle
- Technique et environnement du bâti
- Juridique et Règlementaire
- Développement commercial et relation client

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Planning des formations

## Vendredi 19 Mars matin

| Formation | Thème | Intervenants | Public | Page |
|---|---|---|---|---|
| **Partie 2** : Création d'un service de négociation : les pièges à éviter | 🟠 | Me Matet et Philippe Adam | Négo / Notaire | 25 |
| **Partie 1** : Communiquer en fonction des personnalités | 🟣 | Manon Viala | Négo / Notaire | 32 |
| **Partie 1** : S'initier à l'expertise immobilière : module des biens d'habitation | 🟠 | Guillaume Philippon | Négo / Notaire | 33 |
| Les conséquences de l'illégalité d'une construction | 🔵 | Pr Perinet Marquet | Négo / Notaire | 34 |
| Pathologie en reconnaissance des fissures | 🟢 | Dominique Boussuge | Négo / Notaire | 35 |
| Conséquences fiscales des ventes de biens immobiliers | 🔵 | Jacques Duhem | Négo / Notaire | 36 |
| Optimiser son temps grâce à l'IA | 🟠 | Jérôme Vignolles | Négo / Notaire | 37 |
| Argumenter en période de retournement de marché | 🟣 | Emmanuel Gaudin | Négo | 38 |
| Le kit pratique du négociateur immobilier : les outils concrets pour piloter son portefeuille et mieux valoriser la force du notariat | 🟣 | Bastien Gilbert | Négo | 39 |
| La délégation de mandat : focus en 4 questions pratiques | 🔵 | Mathieu Soulie | Négo / Notaire | 40 |
| Investissement locatif et fiscalité des revenus locatifs | 🔵 | Me H. Paerels | Négo / Notaire | 41 |
| Actualité en droit de l'urbanisme | 🔵 | Pr Poumarede | Notaire | 42 |

**LEGENDES**

**Thèmes des formations**

- 🟠 Transaction et pratique professionnelle
- 🟢 Technique et environnement du bâti
- 🔵 Juridique et Règlementaire
- 🟣 Développement commercial et relation client

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Planning des formations

## Vendredi 19 Mars après-midi

| Formation | Thème | Intervenants | Public | Page |
|---|---|---|---|---|
| Comment faire de l'expertise un levier d'activité pour votre office | Transaction et pratique professionnelle | Me Lotthe | Négo / Notaire | 43 |
| **Partie 2** : Communiquer en fonction des personnalités | Développement commercial et relation client | Manon Viala | Négo / Notaire | 32 |
| **Partie 2** : S'initier à l'expertise immobilière : module des biens d'habitation | Transaction et pratique professionnelle | Guillaume Philippon | Négo / Notaire | 33 |
| Contentieux de l'offre d'achat acceptée | Juridique et Règlementaire | Gwenaëlle Durand Pasquier | Négo / Notaire | 44 |
| NCE | Juridique et Règlementaire | Me Cesbron | Négo / Notaire | 45 |
| JURISVIN | Juridique et Règlementaire | | Négo / Notaire | 46 |
| Déontologie de la négociation immobilière | Juridique et Règlementaire | Chambre de Paris / LSN Assurance | Négo / Notaire | 47 |
| Questions pratiques face aux lots de copropriété modifiés | Juridique et Règlementaire | Pr Poumarede | Négo | 48 |
| Développer sa visibilité immobilière sur les réseaux sociaux | Développement commercial et relation client | Christine Cortes | Négo | 49 |
| Rénovation thermique du bâti et ses obligations | Technique et environnement du bâti | Dominique Boussuge | Négo / Notaire | 50 |
| Savoir convaincre, prendre des mandats et valoriser l'exclusivité | Développement commercial et relation client | Emmanuel Gaudin | Négo / Notaire | 51 |
| Le kit pratique du notaire pour piloter et développer son pôle immobilier : les outils concrets pour structurer, manager et mieux valoriser l'offre notariale | Développement commercial et relation client | Bastien Gilbert | Notaire | 52 |

**LEGENDES**

**Thèmes des formations**

- Transaction et pratique professionnelle
- Juridique et Règlementaire
- Technique et environnement du bâti
- Développement commercial et relation client

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Adopter une stratégie de développement d'entreprise : le levier de la négociation Immobilière

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Se positionner comme chef d'entreprise et appréhender la négociation immobilière comme un axe de diversification de l'activité de l'office.
- Identifier les opportunités de développement offertes par la négociation immobilière au regard du positionnement, de la clientèle et de l'environnement économique de l'office.
- Définir les objectifs stratégiques et économiques d'une activité de négociation immobilière.
- Construire un projet d'entreprise partagé, en associant les associés et les collaborateurs à sa conception et à son déploiement.
- Déterminer l'organisation, les moyens humains, les compétences et les processus nécessaires au développement de cette activité.

## Formateur

N. Nicolaides et Me Clermont interviendont sur cette formation.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

### I. LE NOTAIRE CHEF D'ENTREPRISE : PENSER LE DÉVELOPPEMENT DE L'OFFICE

1. Passer de la logique de production d'actes à une logique de prestations et de services.
2. Identifier les différentes sources de développement de l'entreprise notariale.
3. Diversifier l'activité pour sécuriser et développer le modèle économique de l'office.
4. Déterminer son positionnement et ses axes de différenciation.
5. Inscrire la négociation immobilière dans le projet global de l'entreprise notariale.

### II. FAIRE DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE UN VÉRITABLE PROJET D'ENTREPRISE

1. Pourquoi développer ou renforcer cette activité ?
2. Analyser son marché, sa clientèle et son environnement concurrentiel.
3. Identifier les opportunités propres au portefeuille clients de l'office.
4. Fixer les objectifs : activité, chiffre d'affaires, rentabilité, image, fidélisation et conquête de clientèle.
5. Définir un plan d'action et un calendrier de déploiement.
6. Évaluer les moyens nécessaires et construire un budget prévisionnel.

### III. EMBARQUER LES ASSOCIÉS ET LES COLLABORATEURS DANS LE PROJET

1. Transformer un projet du dirigeant en projet collectif.
2. Définir le rôle des associés dans la stratégie de développement.
3. Identifier les collaborateurs à associer au projet.
4. Déterminer les compétences nécessaires et organiser leur montée en compétence.
5. Fixer les responsabilités, objectifs et modalités de fonctionnement.

### IV. ORGANISER ET DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ DE NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

1. Articuler négociation, droit immobilier, droit patrimonial et relation client
2. Développer les réflexes de détection des besoins et opportunités
3. Structurer la prospection et la sollicitation personnalisée
4. Organiser le parcours client : détection du besoin, proposition de service, mission, réalisation et suivi
5. Développer la communication de l'office autour de cette activité dans le respect des règles professionnelles

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Dynamiser son service de négociation

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Renforcer la dynamique d'un service de négociation existant.
- Améliorer les services proposer.
- Diversifier les services proposés.
- Poser une stratégie de croissance et de développement.

## Formateur

Emmanuel GAUDIN est formateur ICEO France.
Il interviendra en qualité de formateur INAFON.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

**I. DÉVELOPPEMENT ET STRATÉGIE DE CROISSANCE**
1. Elargir son offre de services aux clients.
2. Créer de nouvelles perspectives.
3. Bénéfices commerciaux.
4. Bénéfices financiers.

**II. CONDITIONS DE LA DYNAMIQUE**
1. Sensibiliser l'ensemble des acteurs de l'office.
2. Formations et recrutements.
3. Informations internes et gestion des flux.
4. Rappels déontologiques.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Bien aborder la gestion locative : un relai de croissance incontournable

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Connaitre le business modèle d'un service de gestion locative au sein de l'office : dépenses, recettes, point d'équilibre.
- Appréhender les prérequis pour se lancer et proposer à ses clients.
- Identifier les pièges/difficultés.

## Formateur

Maître Laurent Libouban, Président de la Chambre du Var, et Thomas Lewandowski interviendront en qualité de formateurs INAFON.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

**I. PROPOSER UNE PRESTATION DE GESTION LOCATIVE**
1. Business plan ; complémentarité Gestion locative et Négociation.
2. Retour sur investissement Garantie LSN approche pratique de la relation clients.
3. Retour sur investissement.
4. Garantie LSN.
5. Approche pratique de la relation clients.
6. Pièges à éviter.
7. Aspects comptables.
8. Fonds clients.
9. Rapport avec la CDC.

**II. LA PRESTATION DE GESTION LOCATIVE EN PRATIQUE**
1. Création d'un écosystème de partenaires (commissaire de justice, entrepreneurs, artisan locaux).
2. Le bail authentique.
3. Les éléments de langages pour convaincre le client.
4. Étude du marché local.
5. Cas de sinistres les plus fréquents.

**III. RETOUR D'EXPÉRIENCE D'UNE COLLABORATRICE EN CHARGE D'UN TEL SERVICE**

**IV. RETOUR D'EXPÉRIENCE D'UN COURTIER LSN SUR LA COUVERTURE DE LA RESPONSABILITÉ NOTARIALE, RISQUE D'IMPAYÉS ET DÉTÉRIORATIONS**

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Technique et environnement du bâti

# Nouveau diagnostic structurel

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscriptionvia un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Appréhender le diagnostic structurel, le comprendre, l'analyser et le réaliser.

## Formatrice

Dominique Boussuge, pathologiste, experte technique et scientifique en bâtiments et ouvrages d'art.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

### I. ARRÊTÉ & DÉCRET

1. Décret n°2025-814 du 12 août 2025 relatif au diagnostic structurel des bâtiments d'habitation collectifs.
2. Les acteurs et obligations.
3. Arrêté du 22 août 2025 définissant le modèle de rapport à utiliser par le professionnel réalisant le diagnostic structurel des bâtiments d'habitation collectifs.
4. Compréhension des étapes obligatoires du diagnostic structurel.
5. Les niveaux d'analyse.

### II. AGENT IMMOBILIER, NÉGOCIATEUR, SYNDIC & NOTAIRE

1. Les obligations légales.
2. La chaîne de contrôle de l'agent immobilier, du négociateur, du syndic et du notaire.
3. Les vérifications et obligations de l'agent immobilier et du négociateur.
4. Les vérifications et obligations du notaire.
5. Les obligations du Syndic de Copropriété.
6. Les responsabilités.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Transaction et pratique professionnelle

# Se perfectionner en expertise immobilière : module des biens d'habitation

**DURÉE**
7 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Utiliser les différentes méthodes possibles pour évaluer un bien d'habitation.
- Expertiser un bien en tenant compte des travaux réalisés et à réaliser.
- Expertiser des biens de rapport (immeuble entier ou bien et terrain résiduel) ainsi que les terrains à bâtir.

## Formateur

Guillaume Philippon interviendra en qualité de formateur INAFON.
Expert en évaluation Immobilière - certifié REV TEGOVA - ancien responsable du service de négociation immobilière dans un office.

## Programme

### Jeudi matin 9h00 -12h30

**I. INTRODUCTION**
Enjeu du label Notexpert et des reconnaissances RESI et REV-TEGOVA.

**II. L'ÉVALUATION DES MAISONS AVEC TERRAIN RÉSIDUEL**
1. Méthodes appropriées
2. Rédaction du rapport

**III. L'IMPACT DES TRAVAUX SUR LA VALEUR D'UN BIEN À USAGE D'HABITATION**
1. Travaux indispensables à la remise en état et coûts.
2. Identification des matériaux.

### Jeudi après-midi 13h30 -17h00

**IV. L'ÉVALUATION DES IMMEUBLES DE RAPPORT / IMMEUBLES ENTIERS**
1. Méthodes appropriées.
2. Analyse de l'état locatif.
3. Exemple concret

**V. L'ÉVALUATION DES TERRAINS À BÂTIR**
1. Analyse d'un règlement d'urbanisme.
2. La notion de charge foncière.
3. Méthode bilan promoteur.
4. Méthode bilan lotisseur.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

**Transaction et pratique professionnelle**

# Viager et solutions alternatives : accompagner ses clients avec pertinence, sécurité et efficacité

**DURÉE**
7 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Comprendre le contexte économique du viager et la dynamique de son marché.
- Analyser les spécificités civiles et fiscales du contrat.
- Comprendre et établir les conditions financières du contrat (calcul de la rente et du bouquet).
- Utiliser les outils de la profession et l'assistance de l'IA.
- Envisager les solutions alternatives dans le cadre du conseil.

## Formateur

Patrick Lotthé, notaire durant 35 ans et expert REV-TEGOVA depuis 2012.
Thierry Delesalle, président honoraire du 118ème Congrès des notaires.

## Programme

### Jeudi matin 9h00 -12h30

**I. PARTIE 1**
1. Le contexte démographique et économique historique du viager.
2. L'état d'un marché prometteur.
3. Un cadre civil et fiscal spécifique.
4. Comprendre et calculer le montant de la rente et du bouquet.
5. Utiliser les outils de la profession et l'assistance de l'IA.

### Jeudi après-midi 13h30 -17h00

**II. PARTIE 2**
1. Conseiller certaines formes alternatives au viager classique.
2. Le démembrement.
3. La vente avec paiement à terme.
4. Le bail viager.
5. Le prêt viager hypothécaire.
6. Les fonds de mutualisation.
7. La responsabilité du notaire.
8. Cas pratique et retour d'expérience.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Pièges de la vente en copropriété : morceaux choisis en pratique

**DURÉE**
3,5 heures de formation

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Cerner les difficultés pratiques soulevées par la vente d'un lot de copropriété.
- Anticiper les risques et rédiger des clauses adaptées à l'opération.

## Formateur

Alexandre Savoye interviendra en qualité de formateur INAFON.
Responsable scientifique et pédagogique Inafon Grand Paris et Nord-Ouest, coordinateur national INAFON de la filière de droit immobilier complexe, chargé d'enseignement à la faculté de droit de Rouen-Normandie.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

### I. LE LOT DE COPROPRIÉTÉ
1. Le champ d'application du lot de copropriété.
2. Le lot de copropriété et le lot transitoire.
3. Le lot de copropriété et la jouissance exclusive.

### II. L'ABSENCE DE SYNDIC
1. Les conséquences de l'absence de syndic.
2. La présence d'un syndic bénévole.

### III. L'EXISTENCE DE TRAVAUX IRRÉGULIERS
1. L'absence d'autorisation de l'assemblée générale.
2. L'absence d'autorisation d'urbanisme.
3. L'appréhension de parties communes.

### IV. LES NOUVELLES MAJORITÉS
1. La modification de la répartition des charges.
2. La modification du règlement de copropriété.
3. La réalisation de travaux d'intérêts collectifs.

### V. LE NOTAIRE ET L'OBLIGATION D'INFORMATION DE L'ACQUÉREUR
1. Le respect de l'article L.721-2 du code de la construction et de l'habitation.
2. L'obligation d'information allégée tenant soit à la qualité de l'acquéreur soit à la nature du lot vendu.
3. Les sanctions accompagnant cette obligation.

### VI. LA MODIFICATION DU LOT DE COPROPRIÉTÉ
1. Le changement d'affectation du lot.
2. La subdivision et la réunion de lots.
3. Le respect des réglementations connexes (locations saisonnières de courte durée, personnes à mobilité réduite).

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Transaction et pratique professionnelle

# Comment valoriser l'estimation immobilière

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 40% théorie / 60% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Structurer une démarche d'estimation immobilière fiable et argumentée.
- Sélectionner et analyser des références de marché réellement pertinentes.
- Justifier les ajustements et construire une fourchette de valeur cohérente.
- Présenter l'estimation de manière claire et convaincante au client.
- Identifier les limites de l'avis de valeur et les situations nécessitant une expertise approfondie.

## Formateur

Jérôme Vignolles, expert immobilier et expert judiciaire, intervient depuis plus de vingt ans dans l'évaluation immobilière, l'analyse des marchés et l'accompagnement des professionnels. Formateur auprès des professionnels de l'immobilier et du notariat, il développe également des usages opérationnels de l'intelligence artificielle appliqués aux métiers du conseil.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

### I. ESTIMER N'EST PAS SIMPLEMENT DONNER UN PRIX
1. Distinguer prix, valeur, estimation et expertise.
2. Comprendre la finalité de l'estimation : vente, acquisition, négociation, succession ou partage.
3. Identifier les facteurs qui constituent la valeur d'un bien et les limites du seul prix au m².
4. Atelier : analyser pourquoi plusieurs estimations peuvent sembler cohérentes sur un même bien.

### II. CONSTRUIRE UNE ANALYSE DE MARCHÉ PERTINENTE
1. Définir le marché réellement comparable au bien étudié.
2. Rechercher, sélectionner et hiérarchiser les références utiles.
3. Analyser les écarts : localisation, état, surfaces, prestations, contraintes et date de mutation.
4. Cas pratique : retenir les comparables les plus pertinents et expliquer les choix.

### III. PASSER DE LA DONNÉE À LA VALEUR
1. Positionner le bien dans son segment de marché.
2. Qualifier ses qualités, défauts et particularités puis mesurer leur incidence.
3. Construire une fourchette et conclure lorsque les données sont rares ou contradictoires.
4. Mise en situation : élaborer collectivement une estimation à partir d'un dossier simplifié.

### IV. VALORISER L'ESTIMATION AUPRÈS DU CLIENT
1. Expliquer le raisonnement suivi et distinguer valeur de marché et stratégie de mise en vente.
2. Répondre aux objections et aux références invoquées par le client.
3. Faire de l'estimation un outil de pédagogie, de conseil et d'aide à la décision.
4. Mettre en évidence la valeur ajoutée du notaire et du négociateur face aux estimations automatisées.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Spécificités de la vente des locaux commerciaux et des fonds de commerce

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Déterminer la liste des documents nécessaires pour justifier le prix et sécuriser la vente.
- Repérer les droits de préemption et délai associés pour fixer un calendrier.
- Identifier les points de vigilance propres aux biens exploités en meublé de tourisme.

## Formateur

Delphine d'Albert des Essarts est avocat au barreau de Paris depuis 2009. Elle a exercé précédemment pendant plus de dix ans en tant que juriste immobilier en entreprise, aussi bien du côté enseigne (chez Decathlon) que du côté investisseur-promoteur (chez Apsys). Elle a fondé le département Droit immobilier chez Wilhelm & Associés avant de rejoindre le cabinet ADEMA Avocats en septembre 2025.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

### I. LA VENTE DES LOCAUX COMMERCIAUX

1. Le bail, premier facteur de valeur : état locatif, charges, indexation, échéances.
2. Le droit de préférence du locataire (art. L.145-46-1 C. com.).
3. Les documents techniques et réglementaires : diagnostics, obligations énergétiques, ERP, urbanisme, copropriété.
4. Fiscalité et purges.
5. Focus sur les biens exploités en meublé de tourisme : changement d'usage, enregistrement, copropriété, DPE, fiscalité du vendeur.

### II. LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE

1. Les éléments du fonds et leur valorisation.
2. La cession du droit au bail.
3. Les obligations d'information, le passif et les salariés.
4. Le déroulement après la signature : publicité, oppositions, séquestre, solidarité fiscale.

### III. CAS PRATIQUE

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# La résidence principale : détention, transmission et évolution

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Maitriser les impacts juridiques.
- Maitriser les conséquences fiscales.
- Savoir analyser les risques.

## Formateur

Jacques Duhem est consultant formateur et président de FAC&ASSOCIES.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

### I. LES MODES DE DÉTENTION DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE
1. Détention directe.
2. Détention par un couple.
3. Détention indirecte via une société - pouvoir des associés et des gérants.
4. Détention indivise ou démembrée.

### II. L'ACQUISITION D'UNE RÉSIDENCE PRINCIPALE
1. Acquisition et financement : impacts juridiques.
2. Acquisition par remploi du prix d'une cession exonérée.
3. Acquisition via un don familial.
4. Acquisitions et DMTO.

### III. LA MISE EN LOCATION DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE
1. Chambres d'hôtes, Meublé de tourisme, Location annuelle.
2. Impacts juridiques et fiscaux.

### IV. LA VENTE DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE
1. Contraintes juridiques.
2. L'exonération de la plus-value : une opération complexe.

### V. LE SORT DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE SUITE À UNE SÉPARATION OU UN DÉMARIAGE
1. Avant la vente
2. Lors de la vente

### VI. LE SORT DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE EN CAS DE DÉCÈS
1. Les droits du conjoint survivant
2. Les conséquences fiscales

### VI. LA RÉSIDENCE PRINCIPALE ET L'IFI
1. Détention directe
2. Détention indirecte

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Technique et environnement du bâti

# Pharmétudes / Notel

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscriptionvia un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
-

## Formateur

Bastien Bernardeau interviendra lors de cette formation.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

LE PROGRAMME EST À VENIR

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Indivisions immobilières bloquées : comment en sortir et quels réflexes pratiques pour aboutir à la vente

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Etre à jour de l'actualité législative (loi n°2026-248 du 7 avril 2026) et jurisprudentielle en matière d'indivision et de partage.
- Identifier les causes de "blocage" d'une indivision et les moyens d'y faire face.
- Maîtriser l'organigramme fonctionnel permettant d'arriver à la vente de l'immeuble indivis sans recours à la procédure de partage judiciaire.

## Formateur

Jean-Didier Azincourt est docteur en droit et Directeur Général de l'Inafon.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

**I. ENJEUX PRATIQUES D'EXISTENCE ET DE CONSTATATION D'UNE INDIVISION**

**II. LES REGLES DE CONSENTEMENT DES INDIVISAIRES POUR ABOUTIR A LA VENTE**

**III. LEN ENJEUX PRATIQUES DE LA PRESCRIPTION ACQUISITIVE SOULEVEE PAR UN INDIVISAIRE**

**IV. LE RECOURS AUX TRIBUNAIX POUR ABOUTIR A LA VENTE SANS RECOURS AU PARTAGE JUDICIAIRE : COMMENT ET DE QUELLE MANIERE ?**
Les nouveautés issues de la loi du 7 avril 2026.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Transaction et pratique professionnelle

# Les différents systèmes de mise en vente de la profession

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Formation très opérationnelle alternant apports courts, démonstrations en direct, exercices guidés, études de cas et échanges avec les participants. Répartition indicative : 50% théorie / 50% pratique. Accompagnée d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier les différents systèmes de mise en vente.
- Comprendre les différentes étapes de vente immobilière.
- Apprendre à utiliser les plateformes de vente immobilière.

## Formateur

Arnaud Gastaud et Me Olivier Clermont interviendront lors de cette formation.

## Programme

Jeudi matin 9h00 -12h30

**I. LA VENTE SOUS PLI EN LIGNE**

**II. LA VENTE AUX ENCHÈRES**

**III. LA VENTE EN IMMO-INTÉRACTIF**

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Technique et environnement du bâti

# Pathologies en reconnaissance de l'humidité, condensation, remontées capillaires, infiltrations

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé par vidéoprojecteur sur Powerpoint en présentiel.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
· Etre capable d'appréhender les pathologies de l'humidité en générale, condensation, remontée capillaire, loi de Jurin, infiltration afin de réaliser tout audit sur des biens immobiliers.

## Formatrice

Dominique Boussuge, pathologiste, experte technique et scientifique en bâtiments et ouvrages d'art.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. LA RECONNAISSANCE DE L'HUMIDITÉ

1. La compréhension et les traitements de l'humidité.
2. La reconnaissance entre remontée capillaire et loi de Jurin.
3. Les désordres de la loi de Jurin.
4. Les désordres de remontées capillaires.
5. Les méthodologies de reprise.
6. Les micro-organisme en façade.
7. Les désordres de montée de nappe phréatique.
8. Les inondations et les dégâts invisibles du bâti.
9. Les infiltrations et condensations intérieures.
10. La condensation et le point de rosée.
11. Les infiltrations en toiture.
12. Les infiltrations par les murs d'acrotère.
13. Les infiltrations dans les salles d'eau.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Mandat immobilier et actualité juridique de la négociation immobilière

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur :
https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Se mettre à jour des dernières dispositions légales relatives au mandat immobilier.

## Formateur

Cédric Coulon interviendra en qualité de formateurs INAFON.
Cédric Coulon est docteur en droit, Maître de conférences - HDR à l'Université de Rennes I, Directeur du Centre de Recherches Juridiques de l'Ouest.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. MISE EN PERSPECTIVE
1. Les acteurs du marché.
2. Typologie des mandats immobiliers.
3. Distinction de l'entremise et de la négociation.

### II. LA RÉDACTION DU MANDAT IMMOBILIER
1. L'influence du devoir précontractuel d'information.
2. L'influence de la nouvelle définition du contrat d'adhésion.
3. La rédaction des clauses interdisant de traiter avec un candidat présenté par le mandataire.
4. La validité des clauses obligeant le propriétaire à conclure la vente aux conditions du mandat.
5. L'incidence de l'action interrogatoire.
6. L'interdiction du double mandat.

### III. LA RÉTRIBUTION DU NÉGOCIATEUR
1. Entremettre n'est pas négocier !
2. L'engagement des parties, critère essentiel de la rétribution.
3. L'entremise des parties, critère subsidiaire de la rétribution.
4. Négocier n'est pas réaliser !

### IV. LA RESPONSABILITÉ DU NÉGOCIATEUR
1. Responsabilité et contrôle de la rémunération.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

**Transaction et pratique professionnelle**

# Création d'un service de négociation

**DURÉE**
7 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers..

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Organiser son service de négociation immobilière.
- Respecter la réglementation de la profession notariale.
- Optimiser son activité globale au sein de l'office.

## Formateur

Me Benoit Matet et Philippe Adam, interviendront en qualité de formateurs INAFON.
Me Benoit Matet est notaire, président du GIN Grand Sud et trésorier de l'ANIP.
Philippe Adam est expert immobilier Rev Tegova - Membre de l'équipe pédagogique de l'INDI
Expert agréé près la Cour d'Appel de Rennes.

## Programme

### Jeudi après-midi 13h30-17h00

**I. NOUVEAUTÉS APPORTÉES À LA LOI CROISSANCE DU 6 AOÛT 2015**
1. Statut de la rémunération des émoluments à honoraires.
2. Libéralisation du tarif.

**II. DROIT À RÉMUNÉRATION**
1. Conformité du mandat.
2. Mise en relation (visites).
3. Négociation (offre acceptée).
4. Participation à l'acte.

### Vendredi matin 9h00-12h30

**III. NÉGOCIATION AU SEIN DE L'OFFICE**
1. Projet d'entreprise transversal au sein de l'office.
2. Vecteurs de communication interne.
3. Moyens de développement.
4. Pièges à éviter.
5. Communication externe (respect des règles notariales, panneaux, vitrine).

**IV. MÉTHODES DE COMMERCIALISATION DES BIENS**
1. Immo Interactif.
2. Négociation traditionnelle.
3. Vente en réseau (comment trouver un mandat ? choix du type de mandat.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Transaction et pratique professionnelle

# Optimiser son temps grâce à l'IA

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Formation très opérationnelle alternant apports courts, démonstrations en direct, exercices guidés, études de cas et échanges avec les participants. Répartition indicative : 50% théorie / 50% pratique. Accompagnée d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier les tâches professionnelles pour lesquelles l'IA peut apporter un réel gain de temps.
- Formuler des instructions efficaces afin d'obtenir des résultats directement exploitables.
- Utiliser l'IA pour synthétiser, structurer, comparer, reformuler et préparer des documents.
- Contrôler la fiabilité des réponses produites et repérer les erreurs ou hallucinations.
- Intégrer l'IA dans son organisation en préservant confidentialité, responsabilité et validation humaines.

## Formateur

Jérôme Vignolles, expert immobilier et expert judiciaire, intervient depuis plus de vingt ans dans l'évaluation immobilière, l'analyse des marchés et l'accompagnement des professionnels. Formateur auprès des professionnels de l'immobilier et du notariat, il développe également des usages opérationnels de l'intelligence artificielle appliqués aux métiers du conseil.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. COMPRENDRE CE QUE L'IA PEUT RÉELLEMENT FAIRE GAGNER
1. Comprendre ce qu'est l'IA générative et ce qu'elle ne sait pas faire.
2. Repérer les tâches chronophages à faible valeur ajoutée et celles qui doivent rester humaines.
3. Identifier les principaux usages applicables au quotidien d'une étude notariale ou d'un service de négociation.
4. Exercice : cartographier une journée professionnelle et repérer les tâches pouvant être assistées.

### II. SAVOIR DEMANDER : DE LA QUESTION À L'INSTRUCTION EFFICACE
1. Donner le contexte, l'objectif, le rôle attendu et le format de réponse.
2. Fournir les informations utiles sans transmettre inutilement de données confidentielles.
3. Faire travailler l'IA par étapes et lui demander de critiquer ou améliorer sa première production.
4. Atelier : transformer plusieurs demandes imprécises en consignes professionnelles efficaces choix.

### III. LES USAGES QUI FONT RÉELLEMENT GAGNER DU TEMPS
1. Résumer un document long, préparer la lecture d'un dossier et identifier les points importants.
2. Transformer des notes en compte rendu, courrier, courriel ou trame de RDV.
3. Comparer des documents, faire ressortir les différences et préparer une liste de questions ou de pièces manquantes.
4. Atelier : résoudre plusieurs situations professionnelles et mesurer le gain de temps obtenu.

### IV. GAGNER DU TEMPS SANS PERDRE LE CONTRÔLE
1. Identifier les hallucinations et distinguer production de texte, recherche et raisonnement professionnel.
2. Vérifier les sources, chiffres, références et affirmations importantes.
3. Préserver le secret professionnel, les données personnelles et la responsabilité du professionnel.
4. Adopter une méthode simple et réutilisable : cadrer - produire - contrôler - valider

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Gestion du patrimoine immobilier et modes de détention partagés : impacts fiscaux

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Maitriser les impacts juridiques.
- Maitriser les conséquences fiscales.
- Savoir analyser les risques.

## Formateur

Jacques Duhem est consultant formateur et président de FAC&ASSOCIES.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. LA DÉTENTION D'UN BIEN AU TRAVERS D'UNE INDIVISION
1. Impact sur les revenus locatifs.
2. Impact sur les plus-values.
3. Impact sur l'IFI.

### II. LA DÉTENTION D'UN BIEN DÉMEMBRÉ
1. Problématiques d'évaluation des droits.
2. Impact sur les revenus locatifs.
3. Impact sur les plus-values.
4. Impact sur l'IFI.

### III. LA DÉTENTION D'UN BIEN AU TRAVERS D'UNE STRUCTURE SOCIÉTAIRE
1. Impacts du mode location.
2. Impact sur les revenus locatifs.
3. Impact sur les plus-values.
4. Impact sur l'IFI.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Le point sur les clauses, les obligations et les suites du mandat de négociation immobilière notariale

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur :
https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier les caractéristiques, les effets juridiques et les spécificités du mandat de négociation immobilière notariale afin d'en sécuriser la mise en œuvre.
- Vérifier la conformité des clauses essentielles d'un mandat de négociation au regard des exigences réglementaires et jurisprudentielles applicables.
- Analyser les droits et obligations respectifs du négociateur et du mandant ainsi que les conséquences juridiques liées à l'exécution ou à la cessation du mandat.

## Formatrice

Gwenaëlle Durand Pasquier est agrégée des Universités, Professeur à l'Université de Rennes et Docteur en droit privé, spécialisée en Immobilier- Immobilier complexe - Construction - Baux - BEFA - Copropriété - Assurances.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. INTRODUCTION
Un cadre réglementaire et déontologique spécifique à la négociation immobilière notariale.

### II. QUELLE EST LA NATURE DE CE MANDAT ? A QUOI ENGAGE -IL ?
1. Le mandat ne contient pas de pouvoir de représentation. Il est un mandat de négociation et d'entremises.
2. A fortiori, la présentation du bien dans une annonce ne vaut pas offre de vente.
3. Distinction et spécificités des différents mandats.

### III. LES CLAUSES DU MANDAT
1. L'exigence d'un écrit, avec une copie remise au mandant.
2. L'exigence d'une durée raisonnable et la question de la reconduction.
3. L'indication obligatoire du mode de calcul de l'honoraire et de la personne ou des personnes qui en seront débitrice(s).
4. Honoraires et préemption.
5. Sur l'objet du mandat.
6. Sur les modalités mises en œuvre pour recherche un acquéreur ou un bien et l'objet du mandat.

### IV. CLAUSES PÉNALES ET FRAIS À L'ENCONTRE DU MANDANT
1. Pas de pénalité possible en cas de refus d'une offre au prix, et absence d'effet de toutes clauses obligeant le propriétaire mandant a traiter aux conditions du mandat.
2. La question des frais qui resteraient à la charge du mandant en cas de refus d'une offre au prix.
3. La Pénalité possible en cas de conclusion d'une vente avec une personne qui avait été présentée par le négociateur
4. Informations sur le bien et obligations du mandant.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Recul du trait de côte : quelles précautions pour la pratique notariale ?

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Comprendre les enjeux du recul du trait de côte.
- Maîtriser les clefs de lecture de l'état des risques en la matière.
- Mieux appréhender les politiques législatives et politiques locales environnementales.
- Savoir quelles informations donner et identifier les conséquences en termes de responsabilité professionnelle notariale.

## Formateur

Alexandre Savoye interviendra en qualité de formateur INAFON.
Responsable scientifique et pédagogique Inafon Grand Paris et Nord-Ouest, coordinateur national INAFON de la filière de droit immobilier complexe, chargé d'enseignement à la faculté de droit de Rouen-Normandie.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE
1. Introduction du recul du trait de côte dans le code de l'urbanisme.
2. Communes exposées au recul du trait de côte et listées par décrets.
3. Modalités d'application du droit de préemption pour l'adaptation des territoires au recul du trait de côte.
4. Elaboration des Cartographies PRE ZERTC et ZERTC (Autorité compétente, délai d'élaboration, typologie de zones).

### II. RECUL DU TRAIT DE CÔTE DANS LE DROIT DE L'ENVIRONNEMENT
1. Recul du trait de côte dans l'obligation d'IAL et sa traduction dans l'état des risques.
2. Cas particulier des Plans de Préventions des Risques littoraux (PPRL) (Aléas recul du trait de côte et submersion marine.
3. Prescriptions applicables aux biens immobiliers exposés.
4. Enjeux et conséquences pour les cessions immobilières et les actes authentiques dans les secteurs exposés.

### III. RECUL DU TRAIT DE CÔTE ET PRATIQUE NOTARIALE
1. Purge du droit de préemption RTC.
2. Adaptation des contrats.
3. Etude de clauses.
4. Enjeux de responsabilité professionnelle notariale.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Division de terrains et vente de lots issus d'un lotissement

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Délimiter le champ d'application de la règlementation des lotissements.
- Connaitre les autorisations applicables à la réalisation des lotissements.
- Appréhender le rôle et la nature juridique des documents du lotissement.
- Déterminer les règles applicables à la vente des lots de lotissement.

## Formateur

Hugues Périnet-Marquet, professeur émérite de l'Université Panthéon-Assas, directeur de la revue Construction urbanisme et du jurisclasseur construction urbanisme.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. DÉFINITION DU LOTISSEMENT
1. Eléments constitutifs de principe.
2. Exceptions.
3. Surveillance de certaines divisions non constitutives de lotissement.

### II. FORMALITÉS NÉCESSAIRES À LA LÉGALITÉ DU LOTISSEMENT
1. Champ d'application respectif des deux procédures.
2. Autorité compétente pour statuer sur le permis ou la déclaration.
3. Modalités d'obtention des autorisations requises.
4. Modalités d'appréciation du projet.
5. Retrait et caducité de l'autorisation obtenue.
6. Cristallisation des droits des construire au bénéfice du lotisseur.
7. Régularisation des lotissements irréguliers.

### III. RÉALISATION DES TRAVAUX DU LOTISSEMENT
1. Travaux pouvant être mis à la charge du lotisseur.
2. Possibilité de réaliser les travaux par tranches.
3. Maîtrise d'ouvrage et responsabilité.
4. Vérification de la réalisation effective des travaux.
5. Gestion des ouvrages réalisés.

### IV. DOCUMENT DU LOTISSEMENT
1. Règlement.
2. Cahier des charges.
3. Procédure commune de modification de ces documents.

### V. COMMERCIALISATION DES LOTS DU LOTISSEMENT
1. Conditions de réalisation de la publicité.
2. Avant contrats.
3. Acte de vente (ou de location).

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Transaction et pratique professionnelle

# Bien comprendre le crédit immobilier et les circuits bancaires

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Formation très opérationnelle alternant apports courts, démonstrations en direct, exercices guidés, études de cas et échanges avec les participants. Répartition indicative : 50% théorie / 50% pratique. Accompagnée d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formationn.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Maitriser les principaux types de crédit immobilier et leurs spécificités.
- Déterminer les probabilités d'accord de financement sur un projet.
- Maitriser les procédures de décisions bancaires.
- Comprendre le parcours d'un dossier de prêt immobilier.

## Formateur

Bruno Rouleau est un ancien cadre de banque de réseau et patrimoniale, ex-cadre dirigeant d'enseignes nationales de courtage bancaire, ancien président de l'association professionnelle des intermédiaires en crédit (APIC), ancien administrateur de la CNCEF Crédit, co-fondateur et Délégué général de la Fédération du Courtage en Crédit. Auteur d'ouvrages professionnels sur l'intermédiation bancaire. Expert référent en crédit de plusieurs médias et organismes de formation.

## Programme

Jeudi après-midi 13h30 -17h00

### I. LES ESSENTIELS DU CRÉDIT IMMOBILIER

1. Définitions
   - Objet et destination
   - Selon la nature de la garantie
2. Principaux types de crédits immobiliers
   - Amortissables
   - In Fine
   - Relais
   - Les prêts réglementés
3. Les composantes d'un crédit
   - Les parties
   - Les intérêts/le taux
   - L'assurance de prêt
   - Les garanties
   - Les frais et accessoires
   - Les options

### II. LES PRINCIPALES RÈGLES D'OCTROI DES BANQUES

1. Les Lois
   - Directive sur le Crédit Immobilier
   - Code de la Consommation
2. Les réglementations
   - Les critères du HCSF, le taux d'effort
   - La responsabilité du prêteur
3. Les principales règles d'octroi des établissements de crédit
   - Le Reste à vivre
   - L'épargne résiduelle
   - L'apport personnel

### III. LES PRINCIPAUX ACTEURS DE LA DISTRIBUTION DE CRÉDITS IMMOBILIERS EN FRANCE

1. Les grandes enseignes bancaires et leur organisation
2. L'intermédiation bancaire
3. Les autres sources de financement : prêts aidés, subventions, organismes corporatistes.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Communiquer en fonction des personnalités

**DURÉE**
7 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier les différents types de personnalité.
- Comprendre les différents types de personnalité.
- Adapter sa communication en fonction du profil.

## Formatrice

Manon VIALA, Synergologue, Experte en analyse du langage corporel, formatrice et fondatrice de Calcorp.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

### I. INTRODUCTION
1. Présentation du formateur et des participants.
2. Objectifs pédagogiques.
3. Tour de table des attentes.

### II. THÉORIE DES PROFILS DE PERSONNALITÉ
1. Le modèle triptyque de la synergologie + apport psychologique.
2. Définir les types de personnalité : caractéristiques, comportements observables.
3. Impacts sur la communication interpersonnelle.

### III. IDENTIFIER LES PERSONNALITÉS DANS LE CADRE PROFESSIONNEL
1. Repérer les indices comportementaux en situation notariale.
2. Exemples concrets de profils types rencontrés (clients, collaborateurs, partenaires).
3. Outils d'évaluation rapide.

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### IV. ADAPTER SA COMMUNICATION SELON LE PROFIL
1. Ajuster son langage verbal et non verbal.
2. Techniques de reformulation, écoute active et feedback.
3. Cas pratiques appliqués au contexte notarial.

### V. MISES EN SITUATION ET ATELIERS PRATIQUES
1. AjJeux de rôle sur des cas clients/collaborateurs.
2. Scénarios tirés de l'activité notariale.
3. Débrief collectif et analyse des pratiques.

### VI. BILAN ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL
1. Synthèse des apprentissages.
2. Élaboration d'un plan d'action personnalisé.
3. Évaluation de la formation et conclusion.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

**Transaction et pratique professionnelle**

# S'initier en 1 journée à l'expertise immobilière : module des biens d'habitation

**DURÉE**
7 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Formation très opérationnelle alternant apports courts, démonstrations en direct, exercices guidés, études de cas et échanges avec les participants. Répartition indicative : 50% théorie / 50% pratique. Accompagnée d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Maîtriser les pré-requis à la pratique de l'expertise immobilière Connaître les méthodes d'évaluation des biens standards sur la marché de l'immobilier (maison, appartement, terrain).
- Appréhender le processus d'expertise et la rédaction d'un rapport d'expertise.
- Acquérir la connaissance nécessaire en vue d'une labellisation Notexpert après mise en pratique.

## Formateur

Guillaume Philippon interviendra en qualité de formateur INAFON.
Expert en évaluation Immobilière - certifié REV TEGOVA - ancien responsable du service de négociation immobilière dans un office.

## Programme

### Vendredi matin 9h00 -12h30

**I. LES PRÉ-REQUIS À L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE**
*Sous la forme de focus et de morceaux choisis :*
1. Le métier : bien-fondé de l'expertise, rôle de l'expert, investissement nécessaire, activité à part entière qui doit être rémunératrice : savoir proposer le service, établir un devis, rédiger un contrat.
2. La compétence de l'expert : éthique, notoriété, diplômes, responsabilité et conflit d'intérêt.
3. Label et certificat
4. Charte de l'expertise en évaluation immobilière et normes TEGoVA.

**II. LE PROCESSUS DE L'EXPERTISE**
*Elaboration du devis/proposition commerciale / préparation de la visite.*
1. Organisation de la visite.
2. Documents et informations à collecter.
3. La rédaction du rapport : le fond et la forme.
4. La remise des valeurs et leur justification.

### Vendredi après-midi 13h30 -17h00

**III. LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES D'ACTIFS DITS « STANDARDS »**
*Spécificités, analyse technique et descriptif.*
1. L'appartement.
2. La maison.
3. Le terrain.

**IV. LES MÉTHODES D'ÉVALUATION À PRIVILÉGIER EN FONCTION DU TYPE DE BIEN**
1. Comparaison direct / Raisonnement pour déterminer le prix au m² approprié/ Pertinence des références sélectionnées.
2. Capitalisation / rendement (Rappel de la méthode- Importance loyer/valeur locative de marché : notion de plus ou moins value locative - Analyse des conditions locatives d'un bail et incidence).

**V. EXPERTISE D'UN BIEN (APPARTEMENT OU MAISON)**
1. Visite in situ (selon possibilité).
2. Mise en situation / rédaction d'un rapport d'expertise.
3. Cas pratiques.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Les conséquences de l'illégalité d'une construction

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur :
https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Connaitre les conséquences de l'illégalité d'une construction aussi bien au regard du droit de l'urbanisme, du droit de la construction que du droit de la copropriété.
- Apprécier les risques pouvant en découler.
- Savoir si ces illégalités peuvent être ou non régularisées.

## Formateur

Hugues Périnet-Marquet, professeur émérite de l'Université Panthéon-Assas, directeur de la revue Construction urbanisme et du jurisclasseur construction urbanisme.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

### I. CONSÉQUENCES DE L'ILLÉGALITÉ DES TRAVAUX AU REGARD DU DROIT DE L'URBANISME

*L'illégalité peut concerner aussi bien les travaux nouveaux que ceux sur construction existante.*

1. Sanction administratives :
-L 481-1
-Jurisprudence Thalamy
-L 421-9
2. Sanctions pénales :
-Nomenclature
-Prescription
3. Sanctions civiles :
-L 480-13
-L 480-14
-Sanctions civiles d'un lotissement irrégulier
4. Sanctions indirectes en matière d'expropriation.
5. possibilités limitées de régularisation.

### II. CONSÉQUENCE DE L'ILLÉGALITÉ DES TRAVAUX AU REGARD DU DROIT DE LA CONSTRUCTION

1. Sanctions applicables en cas de non-respect des règles de changement d'usage de L 631-7 du CCH :
-Cas d'application
-sanctions applicables
-Autorisations personnelles et réelles
2. Prescription applicable.

### III. CONSÉQUENCE DE L'ILLÉGALITÉ DES TRAVAUX AU REGARD DU DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ

1. Les autorisations nécessaires à la réalisation de travaux :
-Distinction de l'accaparement ou de l'affectation de parties communes
2. Prescription et sanctions :
-prescription
-sanctions

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Technique et environnement du bâti

# Pathologie en reconnaissance de fissures

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscriptionvia un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
· Appréhender les pathologies des fissures et des risques structurels liée, afin de réaliser tout audit sur des biens immobiliers.

## Formatrice

Dominique Boussuge, pathologiste, experte technique et scientifique en bâtiments et ouvrages d'art.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

### I. RECONNAITRE ET REMÉDIER AUX DIFFÉRENTES FISSURES

1. La norme des fissures.
2. La reconnaissance et la cause des fissures.
3. Les causes d'une fissure structurelle.
4. Les tassements de sol.
5. Rupture des fondations et les retrait et gonflement des argiles.
6. Les méthodologies de reprise.
7. Déséquilibre hydrique des sols dû aux racines d'arbres.
8. Les désordres des bâtis anciens et les tirants.
9. La reconnaissance des fissures de dilatation de matériaux.
10. Les fissures en sol carrelé.
11. Les risques et effondrements de plancher à voûtains.
12. Les risques et effondrements de plancher bois.
13. Les mesures conservatoires et méthodologie de reprise.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Conséquences fiscales des ventes de biens immobiliers

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Maitriser les impacts juridiques.
- Maitriser les conséquences fiscales.
- Savoir analyser les risques.

## Formateur

Jacques Duhem est consultant formateur et président de FAC&ASSOCIES.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

**I. PROPOS INTRODUCTIFS**
1. La situation du vendeur vs la situation de l'acquéreur.
2. Cessions d'immeubles vs cessions de titres de sociétés.
3. Plus-values des particuliers vs plus-values professionnelles.

**II. PROBLÉMATIQUES DE CHAMPS D'APPLICATION**
1. Le champ d'application des plus-values des particuliers.
2. Le champ d'application des plus-values professionnels.

**III. DIFFICULTÉS DE CALCUL DES PLUS-VALUES DES PARTICULIERS**
1. Prise en compte des travaux
2. Prise en comptes de revenus locatifs

**IV. FOCUS PARTICULIER : CESSIONS DE BIENS UTILISÉ OU AYANT ÉTÉ UTILISÉS À TITRE PROFESSIONNEL**

**V. FOCUS PARTICULIER : CESSIONS RÉALISÉES PAR DES LOUEURS EN MEUBLÉ**

**VI. FOCUS PARTICULIER : EXONÉRATION EN CAS DE CESSION DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE**

**VII. FOCUS PARTICULIER : CESSIONS DE BIENS DONT LA PROPRIÉTÉ EST DÉMEMBRÉE OU INDIVISE**

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Transaction et pratique professionnelle

# Optimiser son temps grâce à l'IA

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Formation très opérationnelle alternant apports courts, démonstrations en direct, exercices guidés, études de cas et échanges avec les participants. Répartition indicative : 50% théorie / 50% pratique. Accompagnée d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier les tâches professionnelles pour lesquelles l'IA peut apporter un réel gain de temps.
- Formuler des instructions efficaces afin d'obtenir des résultats directement exploitables.
- Utiliser l'IA pour synthétiser, structurer, comparer, reformuler et préparer des documents.
- Contrôler la fiabilité des réponses produites et repérer les erreurs ou hallucinations.
- Intégrer l'IA dans son organisation en préservant confidentialité, responsabilité et validation humaines.

## Formateur

Jérôme Vignolles, expert immobilier et expert judiciaire, intervient depuis plus de vingt ans dans l'évaluation immobilière, l'analyse des marchés et l'accompagnement des professionnels. Formateur auprès des professionnels de l'immobilier et du notariat, il développe également des usages opérationnels de l'intelligence artificielle appliqués aux métiers du conseil.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

### I. COMPRENDRE CE QUE L'IA PEUT RÉELLEMENT FAIRE GAGNER
1. Comprendre ce qu'est l'IA générative et ce qu'elle ne sait pas faire.
2. Repérer les tâches chronophages à faible valeur ajoutée et celles qui doivent rester humaines.
3. Identifier les principaux usages applicables au quotidien d'une étude notariale ou d'un service de négociation.
4. Exercice : cartographier une journée professionnelle et repérer les tâches pouvant être assistées.

### II. SAVOIR DEMANDER : DE LA QUESTION À L'INSTRUCTION EFFICACE
1. Donner le contexte, l'objectif, le rôle attendu et le format de réponse.
2. Fournir les informations utiles sans transmettre inutilement de données confidentielles.
3. Faire travailler l'IA par étapes et lui demander de critiquer ou améliorer sa première production.
4. Atelier : transformer plusieurs demandes imprécises en consignes professionnelles efficaces choix.

### III. LES USAGES QUI FONT RÉELLEMENT GAGNER DU TEMPS
1. Résumer un document long, préparer la lecture d'un dossier et identifier les points importants.
2. Transformer des notes en compte rendu, courrier, courriel ou trame de RDV.
3. Comparer des documents, faire ressortir les différences et préparer une liste de questions ou de pièces manquantes.
4. Atelier : résoudre plusieurs situations professionnelles et mesurer le gain de temps obtenu.

### IV. GAGNER DU TEMPS SANS PERDRE LE CONTRÔLE
1. Identifier les hallucinations et distinguer production de texte, recherche et raisonnement professionnel.
2. Vérifier les sources, chiffres, références et affirmations importantes.
3. Préserver le secret professionnel, les données personnelles et la responsabilité du professionnel.
4. Adopter une méthode simple et réutilisable : cadrer - produire - contrôler - valider

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Argumenter en période de retournement de marché

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Trouver et utiliser une documentation efficace pour expliquer les incidences du marché aux clients.
- Permettre d'être plus efficaces et convaincants face à des clients perturbés par un marché immobilier incertain.
- Adapter les moyens aux besoins e communiquant et en informant.

## Formateur

Emmanuel GAUDIN est formateur ICEO France.
Il interviendra en qualité de formateurs INAFON.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

### I. L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE
1. Son impact sur le pouvoir d'achat.
2. Son incidence sur le comportement des clients.
3. Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier.

### II. LES COMPORTEMENTS À ADOPTER
1. Une attitude professionnelle déterminante.
2. Pédagogie et analyse.
3. L'importance de l'appui sur le notaire.
4. Preuves des analyses.
5. Comportements à proscrire.

### III. LE CLIENT VENDEUR
1. Le book de vente.
2. Le référentiel des ventes.
3. La négociation du mandat.

### IV. LE CLIENT ACQUÉREUR
1. La relation de confiance.
2. Valoriser le rôle du négociateur.
3. Qualifier la demande.
4. Valoriser l'investissement.
5. Etablir un plan de financement.
6. Construire un argumentaire.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Le kit pratique du négociateur immobilier : les outils concrets pour piloter son portefeuille et mieux valoriser la force du notariat

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Mieux définir son rôle et ses interfaces au sein de l'étude.
- Valoriser les spécificités du notariat dans son approche commerciale.
- Détecter les besoins complémentaires de ses clients.
- Mieux organiser son portefeuille et ses relances.
- Suivre ses principaux indicateurs de performance.
- Anticiper son activité et son chiffre d'affaires à trois mois.
- Mieux coordonner son action avec le notaire référent et les équipes de l'étude.

## Formateur

Bastien GIBERT est président du cabinet de conseil en stratégie Gibert Consulting. Il accompagne les dirigeants dans leurs enjeux de croissance, de réorganisation et de communication, avec une expertise reconnue auprès des professions réglementées, notamment les notaires. Il anime également des master classes en management et a formé plus de 2 500 notaires depuis 2024.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

### I. INTRODUCTION ET PRÉSENTATION
1. Présentation des participants et du formateur.
2. Objectifs de la formation.

### II. QCM INTRODUCTIF

### III. CLARIFIER LES RÔLES ET LES RESPONSABILITÉS AU SEIN DE L'ÉTUDE ET DU PÔLE IMMOBILIER : SAVOIR QUI FAIT QUOI ?
1. Organigramme.
2. Fiches de poste du négociateur immobilier.
3. Matrice RACI « Qui fait quoi ? ».

### IV. TRANSFORMER L'APPARTENANCE À UNE ÉTUDE NOTARIALE EN AVANTAGE COMMERCIAL
1. Les différents besoins du client.
2. Les 4 dimensions clés à valoriser : Sécurité, Conseil, Confiance, Continuité.
3. Les forces d'une étude notariale (éléments de langage et arguments commerciaux).

### V. RÉVÉLER LES BESOINS DES CLIENTS ET VALORISER L'OFFRE PLURIELLE DE L'ÉTUDE (CONSEIL AUGMENTÉ)
1. Kit « vente immobilière ».
2. Kit « Acquisition immobilière ».

### VI. STRUCTURER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE
1. Le tableau de bord de suivi opérationnel (performance, dynamique, projection).
2. Les blocs clés à suivre et à renseigner.

### VII. PILOTER SON ACTIVITÉ À TROIS MOIS
1. Présentation d'une application spécifique dédiée au suivi et à la projection de l'activité et du CA.

### VIII. CAS PRATIQUE ET MISE EN SITUATION

### IX. CONCLUSION, QUESTIONS/RÉPONSES ET QCM CONCLUSIF

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# La délégation de mandat : focus en 4 questions pratiques

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier l'utilité et l'opportunité stratégique de la délégation de mandat entre notaires.
- Respecter les règles impératives pour mettre en place une délégation de mandat.
- Disposer d'un kit opérationnel de la pratique de la délégation de mandat pour proposer ce service clé en main à vos clients.

## Formateur

Matthieu Soulie est docteur en droit privé, Diplômé notaire.
Il interviendra en qualité de formateurs INAFON.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

I. LA DÉLÉGATION DE MANDAT, DANS QUEL BUT ?

II. LA DÉLÉGATION DE MANDAT, DANS QUEL CAS ?

III. LA DÉLÉGATION DE MANDAT, DANS QUEL CADRE DÉONTOLOGIQUE ?

IV. LA DÉLÉGATION DE MANDAT, POUR QUELLE RÉMUNÉRATION ?

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Investissement locatif et fiscalité des revenus locatifs : les essentiels de l'illégalité

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Comprendre et maîtriser les règles fiscales applicables aux différents types de revenus locatifs et connaître les régimes fiscaux existants.
- Comparer les conséquences fiscales de la détention d'un bien locatif en direct ou par l'intermédiaire d'une société.
- Proposer des stratégies adaptées aux clients souhaitant réaliser un investissement locatif.
- Connaître les conséquences du mode de détention d'un bien immobilier locatif sur sa revente ultérieure.

## Formateur

Me Hélène Paerels, avocate au Barreau de Lille, Docteure en droit, Chargée d'enseignement à l'Université de Lille et à l'AUREP, ancienne Consultante Cridon en fiscalité immobilière.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

### I. LES REVENUS ISSUS DE LA LOCATION NUE
1. Les grands principes applicables en matière de location nue.
2. Les différents modes d'imposition des revenus fonciers.
3. Le déficit foncier.

### II. LES REVENUS ISSUS DE LA LOCATION MEUBLÉE
1. Les grands principes applicables en matière de location meublée.
2. Les différents modes d'imposition des revenus issus de la location meublée.
3. Le déficit.

### III. COMPARATIF ET STRATÉGIES DE DÉTENTION DE L'IMMOBILIER LOCATIF
1. Location nue ou location meublée en direct.
2. Location nue ou location meublée par l'intermédiaire d'une société.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Actualité en droit de l'urbanisme

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Se mettre à jour des dernières dispositions légales, règlementaires et jurisprudentielles relatives au droit de l'urbanisme.
- Sécuriser ses pratiques de vente de bien immobilier à la lumière de l'actualité du droit de l'urbanisme.

## Formateur

Matthieu Poumarede, professeur agrégé de droit à l'universités de Toulouse et directeur de l'Institut des Etudes Juridiques de l'Urbanisme, de la Construction et de l'Environnement.

## Programme

Vendredi matin 9h00 -12h30

**I. LOI "LE MEUR" ET TRADUCTION PRATIQUES DANS LES DISPOSITIONS LOCALES D'URBANISME**

**II. LES SERVITUDES D'URBANISME À PRENDRE EN COMPTE EN NÉGOCIATION ET ESTIMATION DU BIEN IMMOBILIE**

**III. QUESTIONS / RÉPONSES SUR CES DEUX THÈMES**

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Transaction et pratique professionnelle

# Comment faire de l'expertise un levier d'activité pour votre office

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Formation très opérationnelle alternant apports courts, démonstrations en direct, exercices guidés, études de cas et échanges avec les participants. Répartition indicative : 50% théorie / 50% pratique. Accompagnée d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Développer une source de chiffre d'affaires à portée de main.
- Crédibiliser son conseil en limitant sa responsabilité professionnelle.
- Facturer sa prestation.
- Connaitre la formation expert TEGOVA.

## Formateur

Patrick.L Lotthé, REV TEGOVA, délégué CSN auprès de TEGOVA.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

**I. SAVOIR JUSTIFIER LA VALEUR IMMOBILIÈRE DANS NOS DOSSIERS TRADITIONNELLES ET EN NÉGOCIATION IMMOBILIÈRES**

**II. CRÉDIBILISER SON RAPPORT D'EXPERTISE & LIMITER SA RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE**

**III. FACTURER LA PRESTATION**

**IV. LA FORMATION EXPERT TEGOVA**

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Contentieux de l'offre acceptée et questions connexes

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur :
https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Déterminer à quel moment la rencontre des volontés permet la formation d'une vente immobilière.
- Qualifier et analyser une offre ou une acceptation afin d'en apprécier les effets juridiques.
- Résoudre les principaux litiges liés à l'offre acceptée, à l'intervention d'un intermédiaire et aux droits de préemption ou de préférence.

## Formatrice

Gwenaëlle Durand Pasquier est agrégée des Universités, Professeur à l'Université de Rennes et Docteur en droit privé, spécialisée en Immobilier- Immobilier complexe - Construction - Baux - BEFA - Copropriété - Assurances.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### I. INTRODUCTION
1. Règle du consensualisme.
2. L'affirmation de l'application de ce principe au contrat de vente.
3. Régime de l'offre et de l'acceptation.

### II. NOTION D'OFFRE
1. Une proposition certaine, ferme et définitive d'achat ou de vente.
2. Durée de validité et caducité de l'offre.

### III. NOTION D'ACCEPTATION
1. Notion d'acceptation et contre-proposition.
2. Une acceptation d'être lié dans tous les termes de l'offre.

### IV. QUESTIONS EN PRÉSENCE D'INTERMÉDIAIRES
1. L'offre au prix forme-t-elle le contrat ?
2. Pénalités et frais qui pourraient être dus selon les cas.

### V. QUESTIONS CHOISIES SUR LES DROITS DE PRÉEMPTION ET DE PRÉFÉRENCE
1. Nature de la purge : offre ou non ?
2. Modalités de la purge morceaux choisis en droit de préférence Pinel.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Juridique et Règlementaire

NCE

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur :
https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
-

## Formateur

M. Cesbron interviendra lors de cette formation.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

**LE PROGRAMME EST A VENIR**

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

# Juridique et Règlementaire

JURISVIN

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur :
https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
-

## Formateur

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

**LE PROGRAMME EST A VENIR**

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Déontologie de la négociation immobilière notariale

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Maîtriser et appliquer les règles déontologiques encadrant la négociation immobilière notariale

## Formateur

La Chambre de Paris et LSN Assurance interviendront lors de cette formation.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### I. CARACTÉRISTIQUES DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE
1. Une activité accessoire.
2. Le lieu d'exercice de cette activité.
3. Les vitrines, panneaux et mentions obligatoires de l'annonce.

### II. UNE ACTIVITÉ EXERCÉE PAR UN OFFICIER PUBLIC
1. L'impartialité.
2. Le devoir d'information et de conseil.
3. Une communication maîtrisée.

### III. LA RÉMUNÉRATION DU NOTAIRE NÉGOCIATEUR
1. Les conditions requises pour percevoir un honoraire de négociation.
2. L'attribution de la minute de l'acte de vente.
3. Le partage des émoluments de vente ?

### IV. L'ARTICULATION DE LA RELATION ENTRE UN NOTAIRE NÉGOCIATEUR ET UN UN AUTRE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER
1. L'indépendance.
2. Les précautions à prendre.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Juridique et Règlementaire

# Questions pratiques face aux lots de copropriété modifiés

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 70% théorie / 30% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 5 juin 2026.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Cerner les difficultés soulevées par la vente d'un lot de copropriété modifié.
- Anticiper les risques et rédiger des clauses adaptées à l'opération.
- Conseiller utilement le vendeur et l'acquéreur

## Formateur

Matthieu Poumarede, professeur agrégé de droit à l'universités de Toulouse et directeur de l'Institut des Etudes Juridiques de l'Urbanisme, de la Construction et de l'Environnement.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### I. LES ANNEXIONS DE PARTIES COMMUNES ET DE CERTAINS DROITS ACCESSOIRES AUX PARTIES COMMUNES : EXEMPLES ET MODE OPÉRATOIRE DE RÉGULARISATION

1. Partie commune générale, partie commune spéciale : rappel des principes, qui décide?
2. Le problème de la loi carrez et des annexions de parties communes : rappel.
3. Quelques exemples courants en pratique.

### II. LES TRAVAUX IRRÉGULIERS ET LES DÉLAIS DE PRESCRIPTION

1. Comment gérer des travaux réalisés sans autorisation de l'AG ?
2. Quels sont les risques ?
3. Comment les neutraliser au maximum ?
4. Quelle information donnée aux parties ?

### III. LA VENTE DES PARTIES COMMUNES À L'EURO SYMBOLIQUE

1. Est-ce possible ?
2. Quels risques ?

### IV. LA PRESCRIPTION D'UNE PARTIE COMMUNE

1. Est-ce possible ?
2. Sous quelle conditions ?

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Développer sa visibilité immobilière sur les réseaux sociaux

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Développer une communication numérique cohérente avec les principes de la communication notariale et les nouveaux usages des internautes (Google, Réseaux sociaux, IA).
- Optimiser ses annonces immobilières en conciliant performance, conformité déontologique et respect des obligations réglementaires.
- Adapter ses contenus aux spécificités des principaux réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Linkedin) et exploiter les bonnes pratiques favorisant leur visibilité.

## Formatrice

Christine Cortes, chargée de mission social média, spécialisée dans l'accompagnement des professions réglementées, notamment les études notariales, dans leur stratégie de communication sur les réseaux sociaux.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### I. COMPRENDRE LES NOUVEAUX ENJEUX DE VISIBILITÉ
1. Les nouvelles habitudes de recherche (Google, Réseaux sociaux, IA).
2. La visibilité dans le cadre notarial.
3. Les principes de communication du CSN.

### II. OPTIMISER SES ANNONCES IMMOBILIÈRES
1. Les mentions obligatoires.
2. Les points de vigilances déontologiques.
3. Les erreurs à éviter.
4. Atelier.

### III. ADAPTER SA COMMUNICATION AUX ALGORITHMES ET AUX USAGES
1. Comprendre le fonctionnement de l'algorithme.
2. Les spécificités des réseaux autorisés.
3. Les bonnes pratiques et outils d'aide à la création de contenu.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Technique et environnement du bâti

# Rénovation thermique du bâti et ses obligations

**DURÉE**
7 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé par vidéoprojecteur sur Powerpoint en présentiel.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Améliorer la thermique du bâti pour répondre à la loi climat et résilience.
- Donner aux syndics et à tout acteur du bâti les informations pour faire réaliser les travaux thermiques.
- Planifier les nouvelles obligations en matière d'audit énergétique.

## Formateur

Dominique Boussuge, pathologiste, experte technique et scientifique en bâtiments et ouvrages d'art.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### I. STRATÉGIES DE RÉNOVATION THERMIQUE

1. Les DPE.
2. Les audit énergétique.
3. Les DTG.
4. Le PPT.
5. La réglementation thermique.
6. Les déperditions thermiques.
7. Les technologies pour refroidir les logements.
8. La logique de rénovation thermique.
9. Les ponts thermiques.
10. L'isolation par l'extérieur et l'intérieur avec les nouveautés.
11. Le comparatif des isolants.
12. L'isolation des combles et des toits terrasses.
13. L'isolation des vides sanitaires et des planchers bas.
14. Le thermostat et la régulation d'ambiance.
15. Le chauffage, les VMC et les ECS.
16. Les menuiseries extérieures.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# Savoir convaincre, prendre des mandats et valoriser l'exclusivité immobilière

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires, Négociateurs immobiliers.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Renforcer sa capacité de convaincre.
- Disposer de techniques de vente.
- Organiser et planifier l'entretien commercial.
- Utiliser l'estimation pour entrer des mandats.
- Démontrer l'efficacité du mandat exclusif.

## Formateur

Emmanuel GAUDIN est formateur ICEO France.
Il interviendra en qualité de formateurs INAFON.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### I. LE SUIVI DU CLIENT ET LA GESTION DU TEMPS DU NÉGOCIATEUR
1. Les vendeurs et les attentes.
2. Trame de discours.
3. Les services, les outils et les engagements.

### II. L'APPROCHE COMMERCIALE
1. Le conseil auprès du vendeur.
2. Le conseil auprès de l'acquéreur.
3. Répondre aux attentes commerciales et déontologiques.

### III. L'ENJEU DU MANDAT EXCLUSIF
1. L'impact sur le chiffre d'affaires.
2. L'impact sur le client.
3. L'impact sur la communication.

### IV. LE VENDEUR ET LE MANDAT EXCLUSIF
1. Les avantages pour le vendeur.
2. Cibler les mandats.
3. Les attentes du vendeur.

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Développement commercial et relation client

# kit pratique du notaire pour piloter et développer son pôle immobilier : outils concrets pour structurer, manager et mieux valoriser l'offre notariale

**DURÉE**
3,5 heures de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Notaires.

**PRÉREQUIS**
Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES**
Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Cours magistral et interactif (questions/réponses).
Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante 50% théorie / 50% pratique.
Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION**
L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques est réalisée au moyen d'une auto-évaluation des acquis, intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**
Inscription via un bon de commande disponible sur : https://formation.adnov.fr/.
Les inscriptions sont possibles jusqu'au 28 février 2027.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**

## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Clarifier les rôles et les responsabilités au sein de son étude.
- Définir la proposition de valeur immobilière de son étude.
- Structurer le rendez-vous client et détecter les besoins complémentaires (conseil augmenté).
- Piloter les négociateurs et la performance du pôle (tableau de bord opérationnel).
- Anticiper l'activité et le chiffre d'affaires à trois mois (tableau de bord prévisionnel + réunion hebdo de pilotage).

## Formateur

Bastien GIBERT est président du cabinet de conseil en stratégie Gibert Consulting. Il accompagne les dirigeants dans leurs enjeux de croissance, de réorganisation et de communication, avec une expertise reconnue auprès des professions réglementées, notamment les notaires. Il anime également des masterclasses en management et a formé plus de 2 500 notaires depuis 2024.

## Programme

Vendredi après-midi 13h30 -17h00

### I. INTRODUCTION ET PRÉSENTATION
1. Présentation des participants et du formateur.
2. Objectifs de la formation.

### II. QCM INTRODUCTIF

### III. CLARIFIER LES RÔLES ET LES RESPONSABILITÉS AU SEIN DE L'ÉTUDE ET DU PÔLE IMMOBILIER : SAVOIR QUI FAIT QUOI ?
1. Organigramme.
2. Fiches de poste.
3. Matrice RACI « Qui fait quoi ? ».

### IV. DÉFINIR LA PROPOSITION DE VALEUR IMMOBILIÈRE DE L'ÉTUDE
1. Les différents besoins du client.
2. Les risques et les opportunités.
3. Les preuves à apporter et les éléments de langage.

### V. RÉVÉLER LES BESOINS DES CLIENTS ET VALORISER L'OFFRE PLURIELLE DE L'ÉTUDE (CONSEIL AUGMENTÉ)
1. Kit « vente immobilière ».
2. Kit « Acquisition immobilière ».

### VI. LE PILOTAGE OPÉRATIONNEL DES NÉGOCIATEURS ET DU PÔLE IMMOBILIER
1. Le tableau de bord de suivi opérationnel (performance, dynamique, projection).
2. Les blocs clés à suivre et à renseigner.

### VII. LE PILOTAGE EXÉCUTIF DE L'ACTIVITÉ ET DU CHIFFRE D'AFFAIRES À TROIS MOIS
1. Présentation d'une application spécifique dédiée au suivi et à la projection de l'activité et du CA.

### VIII. CAS PRATIQUE ET MISE EN SITUATION

### IX. CONCLUSION, QUESTIONS/RÉPONSES ET QCM CONCLUSIF

Création du document : 09/2026



ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex
SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

ADNOV

SIRET : 381 000 611 00073
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet
de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état