



CABINET D'EXPERTISE
DU COTENTIN

FORMATIONS IMMOBILIÈRES

— SEPTEMBRE • DÉCEMBRE 2026

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



SOMMAIRE

Le Cabinet d'Expertise du Cotentin.....	3
Quentin Lagallarde - Expert & Formateur.....	4
Lydie De Ryck - Experte & Formatrice.....	5
Obligations légales ALUR.....	6
Formations professionnelles.....	7
Financement OPCO.....	8
Offre spéciale.....	9
Formations immobilières.....	10
Déontologie, Lutte contre les discriminations et LCB-FT	11
Fiscalité immobilière 2026	13
Objectif chiffre d'affaires	15
Estimer juste pour vendre vite	17
Vendre et louer des biens locatifs : sécuriser ses pratiques professionnelles	19
Les ventes en milieu rural : aspects juridiques et pratiques	21
Introduction à l'utilisation de l'intelligence artificielle et ChatGPT pour l'immobilier.....	23
Le bail code civil, de la théorie à la pratique	25
Planning des formations.....	27
Conditions générales de formation.....	29
Bilan annuel 2025	31

**FORMATION
OBLIGATOIRE**

**NOUVELLES
THÉMATIQUES**

LE CABINET D'EXPERTISE DU COTENTIN

Expertises immobilières • Formations certifiées • Accompagnement des professionnels

Fondé en 2016 par Quentin Lagallarde, le Cabinet d'Expertise du Cotentin s'est imposé comme un acteur de référence en expertise et en formation professionnelle dans les métiers de l'immobilier. Implanté en Normandie et présent à Paris depuis 2022, le cabinet intervient aujourd'hui sur l'ensemble du territoire.

Nous associons expertise technique, maîtrise juridique et connaissance fine du marché pour accompagner les professionnels dans la sécurisation de leurs pratiques et le développement de leurs compétences. Nos formations, conçues et animées par des praticiens expérimentés, offrent des contenus précis, actualisés et directement applicables dans les métiers de la transaction, de la gestion, de la location et de l'expertise.

Nos piliers :

- Exigence et expertise certifiée en évaluation immobilière et réglementation
- Contenus actualisés ALUR, conformes aux obligations légales du secteur
- Pédagogie opérationnelle, fondée sur des cas concrets et les réalités du terrain

Certification Qualiopi :

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION.

Cette certification atteste de la conformité de nos processus de formation aux exigences nationales en matière de qualité, garantissant des prestations fiables, structurées et adaptées aux besoins des professionnels de l'immobilier.

Accessibilité & handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous étudions toute demande d'adaptation (supports, rythme, modalités pédagogiques ou accessibilité des locaux).

Référent handicap : contact@cotentin-expertise.fr • 02 33 03 17 02

INDICATEURS DE RÉSULTATS : ANNÉE 2025

- Participants formés : **827**
- Taux de réussite : **95,49 %**
- Taux de satisfaction : **9,48 / 10**
- Dernière mise à jour : **01.07.2026**



QUENTIN LAGALLARDE

Expert en évaluation immobilière • Formateur • Gérant du Cabinet d'Expertise du Cotentin

Quentin Lagallarde est expert évaluateur près de la Cour d'Appel de Caen et gérant du Cabinet d'Expertise du Cotentin. Il intervient en expertise, en évaluation immobilière et en formation, notamment sur les valeurs vénales et locatives de biens d'habitation, commerciaux, professionnels ou fonciers.

Certifié FRICS et REV-TEGoVA, il garantit des prestations conformes aux standards européens les plus exigeants. Il occupe également les fonctions de vice-président du Collège des Experts du SNPI et de délégué régional de la CNEJI.

Diplômé de l'ESSEC Business School et titulaire d'un DU d'Expertise Judiciaire de la Faculté de droit de Caen, il intervient aussi dans les missions amiables ou judiciaires liées aux contentieux immobiliers.

Domaines d'intervention :

- Valeur vénale et locative
- Évaluation immobilière (habitation, commercial, professionnel, foncier)
- Baux commerciaux
- Formation professionnelle loi ALUR
- Expertise judiciaire et contentieux immobiliers



CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS



TEGOVA
The European Group
of Valuers' Associations



RICS®
Registered
valuer



LYDIE DE RYCK

Experte en évaluation immobilière • Formatrice • Spécialiste copropriété & gestion

Experte évaluatrice et formatrice, Lydie De Ryck dispose de plus de vingt ans d'expérience dans la gestion immobilière et la copropriété. Titulaire d'une licence et d'un Master II en évaluation immobilière, ainsi que certifiée par la VHS Business School, elle intervient auprès des professionnels sur les enjeux techniques, juridiques et réglementaires de leurs métiers.

Membre du Collège des Experts du SNPI, elle apporte une expertise opérationnelle, rigoureuse et actualisée, tant en évaluation immobilière (habitation, foncier, patrimoine spécifique) qu'en gestion locative, baux d'habitation et obligations légales du secteur.

Domaines d'expertise :

- Gestion de copropriété et réglementation
- Évaluation immobilière (habitation, foncier, patrimoine spécifique)
- Baux d'habitation, obligations bailleur/locataire
- Formations ALUR : déontologie, discrimination, obligations légales



OBLIGATIONS LÉGALES DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Dans le cadre de la loi ALUR, chaque professionnel de l'immobilier doit suivre **42 heures de formation continue sur 3 ans**, soit 14 heures par an, afin de renouveler sa carte professionnelle.

Ces obligations concernent les titulaires des cartes :

- Carte T : transactions immobilières
- Carte G : gestion locative
- Carte S : syndic de copropriété

Modules obligatoires du parcours ALUR :

- 2 heures de formation en déontologie
- 2 heures de formation sur la lutte contre les discriminations
- Heures de formation sur la lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme (décret 2026-310 du 24 avril 2026)

Ces modules visent à garantir la mise à jour des compétences, la conformité réglementaire et la qualité de service apportée au public.

Ce que prévoit la réglementation :

- Le renouvellement des cartes professionnelles est conditionné au respect du volume horaire ALUR.
- Les formations doivent être certifiées et conformes aux exigences légales en vigueur.
- L'organisme de formation doit délivrer une attestation de suivi, à conserver pour tout contrôle de la CCI.

FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Nos formations accompagnent les professionnels de l'immobilier dans la maîtrise des enjeux techniques, juridiques et réglementaires du secteur. Conçus et animés par des praticiens expérimentés, nos programmes s'appuient sur une expertise de terrain, des cas concrets et une veille régulière des évolutions légales afin de garantir des contenus précis, actualisés et immédiatement applicables en agence comme sur le terrain.

Notre approche pédagogique :

- Contenus structurés et conformes aux exigences réglementaires (loi ALUR, déontologie, lutte contre les discriminations).
- Études de cas, mises en situation et exercices pratiques favorisant l'acquisition rapide et opérationnelle des compétences.
- Supports pédagogiques remis à chaque participant.
- Évaluation des acquis en fin de session (quiz, cas pratiques ou mises en situation).
- Questionnaire de satisfaction systématique, intégré à notre démarche d'amélioration continue.
- Les retours des participants alimentent en permanence notre démarche qualité et peuvent conduire à des ajustements immédiats des contenus et des méthodes.

Modalités de formation :

Nos formations sont proposées en présentiel ou en visioconférence (distanciel synchrone) selon les sessions programmées.

Les modalités spécifiques (lieu, lien de connexion, plateforme utilisée, prérequis techniques) sont précisées dans la convocation transmise avant la formation.

Adaptation pédagogique :

Nos modalités pédagogiques peuvent être adaptées en fonction du niveau, des attentes et des contraintes des participants (rythme, outils, supports).

Chaque demande d'ajustement fait l'objet d'une analyse individualisée afin de garantir une expérience de formation optimale.

Programmes disponibles :

L'ensemble des programmes détaillés figure dans ce catalogue et est accessible aux professionnels avant toute inscription.

Les contenus, durées, objectifs, prérequis et tarifs sont clairement indiqués pour permettre un choix éclairé.

Certification Qualiopi :

Nos formations sont certifiées Qualiopi, attestant de la qualité, de la rigueur et de la conformité de nos processus pédagogiques.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION.

Accessibilité & handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Toute demande d'adaptation (supports, rythme, modalité d'accès, accessibilité des locaux ou des outils numériques) peut être étudiée individuellement.

Référent handicap : contact@cotentin-expertise.fr • 02 33 03 17 02



FINANCEMENT PAR LES OPCO

Les Opérateurs de Compétences (OPCO) peuvent prendre en charge tout ou partie du coût de nos formations, selon votre statut et les conditions d'éligibilité propres à chaque organisme. Nos programmes sont reconnus par les principaux financeurs du secteur : OPCO EP, AGEFICE et FIF PL.

Pour obtenir un financement, il vous appartient de déposer une demande auprès de votre OPCO avant le début de la formation. Nous recommandons de transmettre votre dossier au moins deux semaines avant la session, afin de garantir son traitement dans les délais impartis.

Documents généralement requis :

- Le programme détaillé de la formation
- Le devis ou la convention de formation signé
- Un justificatif d'activité (si nécessaire)
- Les informations administratives de votre entreprise

Notre équipe reste disponible pour vous accompagner dans la constitution du dossier et vous fournir l'ensemble des documents nécessaires.

Important :

En cas de refus de prise en charge ou d'absence de réponse de l'OPCO, les frais de formation restent à la charge de l'entreprise inscrite.

OFFRE SPÉCIALE 2026

-50 % POUR LES NOUVEAUX NÉGOCIATEURS IMMOBILIERS



Pour accompagner le démarrage des nouveaux professionnels, le Cabinet d'Expertise du Cotentin propose une remise exceptionnelle de 50 % sur la formation de votre choix parmi l'ensemble de nos sessions programmées en 2026.

Cette offre permet d'accéder à des contenus certifiés, actualisés et directement applicables sur le terrain, afin de structurer votre activité dès les premiers mois.

Conditions de l'offre :

- Offre réservée aux négociateurs immobiliers ayant débuté leur activité en 2026
- Valable sur toutes les formations programmées en 2026
- Justificatif obligatoire : immatriculation ou déclaration URSSAF datée de 2026
- Offre non cumulable et non applicable au séminaire Immo & Snow

Nos équipes restent disponibles pour vous conseiller sur les formations les plus adaptées à votre activité et vous accompagner dans votre montée en compétences.

A group of five business professionals (three men and two women) are walking down a modern, wide staircase. They are dressed in business attire. The man in the foreground is holding a clipboard and a pen. The woman next to him is looking at a tablet. The man on the right is looking at a smartphone. The woman in the background is also looking at a tablet. The man in the background is looking at a tablet. The background shows a large window with a view of a city skyline.

FORMATIONS IMMOBILIÈRES

— SEPTEMBRE • DÉCEMBRE 2026



**FORMATION
OBLIGATOIRE**

DÉONTOLOGIE, LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS ET LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier de maîtriser leurs obligations en matière de déontologie, de lutte contre les discriminations et de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT), afin de garantir un accès égal au logement et de mettre en œuvre des dispositifs de vigilance conformes à la réglementation.

Objectifs pédagogiques :

- Appliquer la déontologie interprofessionnelle
- Mettre en place la lutte sur la discrimination et le blanchiment
- Définir le protocole interne
- Mettre en place le processus de vigilance

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 7 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 200,00€ HT soit 240,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

1 JOUR

7H

VISIO

PROGRAMME DÉTAILLÉ - JOURNÉE UNIQUE

1. Les principes déontologiques clés

- Cadre légal et réglementaire
- Principes fondamentaux de la déontologie
- Cas pratiques

2. La cybercriminalité et ses impacts dans l'immobilier

- Introduction à la cybercriminalité
- Les attaques les plus courantes
- Principes de protection des données
- Testons vos connaissances
- Étude de cas pratiques

3. Bonnes pratiques déontologiques et cybersécurité

- Les bonnes pratiques déontologiques au quotidien
- Mise en place de mesures de cybersécurité
- Réagir face à une attaque ou une tentative de fraude

4. La lutte contre les discriminations dans l'immobilier

- Les discriminations dans le secteur de l'immobilier
- Les obligations légales des agents immobiliers
- Comment prévenir les discriminations ?

5. Focus sur le handicap et l'accessibilité

- Les enjeux du handicap dans l'immobilier
- Les obligations légales en matière d'accessibilité
- Bonnes pratiques pour les agents immobiliers

6. Cas pratiques et mise en situation

- Étude de cas : situation de discrimination dans la location ou vente d'un bien
- Mise en situation sur la gestion d'un client handicapé

7. Définition du blanchiment d'argent

- Origines
- Infractions pénales associées

8. La réglementation

- Code monétaire et financier
- Code de déontologie
- Sanctions pénales

9. L'organisation de la lutte anti-blanchiment

- En France : TRACFIN et autorités judiciaires
- International : GAFI

10. Le blanchiment en immobilier

- Obligations du professionnel
- Typologies de cas de blanchiment

11. L'organisation du professionnel

- Le KYC (Know Your Client)
- Les documents à collecter
- Le processus à mettre en place
- La formation des collaborateurs
- La mise en place de la vigilance
- La déclaration de soupçons



FISCALITÉ IMMOBILIÈRE 2026

Cette formation permet de maîtriser les évolutions clés de la fiscalité immobilière en 2026 et leurs impacts sur les projets immobiliers. Elle apporte des repères pratiques pour sécuriser le conseil auprès des acquéreurs, vendeurs et investisseurs.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les évolutions fiscales immobilières majeures applicables en 2026
- Distinguer les dispositifs fiscaux selon le type de bien immobilier
- Comprendre le fonctionnement et les limites du dispositif Jeanbrun
- Évaluer les impacts fiscaux des plus-values, du PTZ, des DMTO et des nouvelles taxes
- Sécuriser le conseil apporté aux investisseurs, vendeurs et acquéreurs

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 7 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 200,00€ HT soit 240,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

1 JOUR

7H

VISIO

PRÉSENTIEL

PROGRAMME DÉTAILLÉ - JOURNÉE UNIQUE

1. Le nouveau paysage fiscal immobilier 2026

- Fin du Pinel et bascule vers une logique d'amortissement
- Dispositifs encore actifs en 2026 : Jeanbrun, Denormandie, Loc'Avantages, déficit foncier majoré, Malraux
- Calendrier stratégique des échéances 2026-2031
- Hausse temporaire des DMTO et règles applicables aux primo-accédants
- DPE 2026 : nouveau coefficient électricité, calendrier des passoires thermiques
- Prélèvements sociaux : distinction revenus fonciers, LMNP, plus-values immobilières

2. Le dispositif Jeanbrun

- Mécanisme d'amortissement : taux, assiette, plafonds annuels et régime réel obligatoire
- Conditions cumulatives d'éligibilité : immeuble collectif, fenêtre d'acquisition, location nue, durée d'engagement, plafonds de loyers et de ressources
- Exclusion des maisons individuelles et solutions alternatives
- Articulation avec les charges déductibles et le déficit foncier
- Impact fiscal à la revente et comparaison avec LMNP/LMP
- Choix du bon dispositif selon le projet patrimonial

3. Logement social, intermédiaire et accession aidée

- Exonérations de plus-values en faveur du logement social
- Abattements exceptionnels en zones déséquilibrées
- Logement locatif intermédiaire : conditions, avantages fiscaux et points de vigilance
- TVA réduite sur opérations mixtes : nouvelle règle du tiers
- PSLA, bail réel solidaire, QPV, NPNRU et ZFRF
- Loc'Avantages et réduction de loyer de solidarité

4. Plus-values, PTZ et accession à la propriété

- Régime 2026 des plus-values immobilières
- Réformes possibles à surveiller pour 2027
- PTZ 2026 : logements éligibles, plafonds, quotités et cumuls autorisés
- Donation familiale exonérée pour l'accession à la propriété
- MaPrimeRénov' 2026 et arbitrages avec le déficit foncier
- Meublés de tourisme : loi Le Meur, micro-BIC, DPE, déclaration et changement d'usage

5. Impôts locaux et nouvelles taxes immobilières

- Nouvelle taxe sur la vacance des logements : fusion TLV/THLV
- Taxe foncière et taxe d'habitation sur les résidences secondaires
- Taxe d'aménagement : nouvelles exonérations et durcissement déclaratif
- Taxe sur les bureaux : extension territoriale
- Nouvelles obligations déclaratives des propriétaires et gestionnaires



OBJECTIF CHIFFRE D'AFFAIRES

Cette formation opérationnelle permet de maîtriser l'ensemble du processus commercial immobilier, de la prospection à la signature, afin d'augmenter ses mandats, sécuriser ses ventes et développer durablement son chiffre d'affaires.

Objectifs pédagogiques :

- Structurer un processus de vente performant et reproductible
- Augmenter le taux de transformation des mandats en ventes
- Défendre ses honoraires avec une argumentation différenciante
- Intégrer les outils numériques et l'IA dans sa démarche commerciale
- Construire un plan d'action commercial à 90 jours

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 14 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 380,00€ HT soit 456,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

2 JOURS

14H

VISIO

PRÉSENTIEL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1

1. Conquérir : du prospect au mandat exclusif

- Auto-diagnostic flash sur 5 KPI commerciaux clés
- Triptyque rigueur d'expert / posture / process
- État du marché 2026 : data, IA, mandataires, consommateur exigeant
- Fixation individuelle d'un objectif CA pour la session

2. Pige et prospection ciblée

- Construire sa zone de chasse
- Parcours pige : sources, qualification, relance
- Premier appel : structure et pivots décisifs
- Outils numériques et IA pour qualifier et trier

3. La prise de mandat, méthode d'expert

- Préparation du rendez-vous vendeur
- Construction du dossier de valeur en 4 pages : comparables, ajustements, traçabilité
- Argumentation prix défendable, inspirée du rapport d'expertise
- Effet d'évidence sur l'exclusivité
- Plan marketing différenciant signé avec le vendeur
- Points de déontologie et non-discrimination intégrés (ALUR)

3. Défendre ses honoraires

- Psychologie de la négociation tarifaire
- Argumentation valeur VS argumentation prix
- Les 10 objections-type et leurs réponses opérationnelles
- Postures et techniques verbales de fermeté bienveillante

JOUR 2

4. Commercialisation accélérée

- Prix dynamique et scoring de marché
- Marketing moderne : photo professionnelle, vidéo, réseaux sociaux
- Data et intelligence artificielle : scoring acquéreurs et matching
- Exploitation du rapport de commercialisation comme outil client

5. Visite, négociation, closing

- Visite préparée comme un pitch stratégique
- Découverte acquéreur en 7 questions-clés
- Engagement émotionnel sans manipulation
- Techniques de closing éprouvées
- Gestion des offres multiples et des surenchères
- Valeurs républicaines et équité de traitement des acquéreurs (ALUR)

6. Sécuriser la transaction et le CA

- Du compromis à l'acte : points de rupture fréquents
- Conditions suspensives bien rédigées
- Droit de préemption urbain et vices cachés : anticipation
- Suivi client jusqu'à la signature notariée
- Transformation de la vente en source de recommandations

7. Plan 90 jours

- Plan d'action chiffré personnalisé : mandats, honoraires, CA
- Engagement public devant le groupe
- Remise du kit méthode VALEUR
- Modalités de suivi de 30, 60 et 90 jours



ESTIMER JUSTE POUR VENDRE VITE

Cette formation transmet les outils et la posture d'un professionnel de l'expertise; adaptés au quotidien de l'agent immobilier. C'est un programme opérationnel pour vendre mieux, en étant crédible dès le premier rendez-vous vendeur.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les fondamentaux de la valeur vénale et ses méthodes de calcul
- Lire et interpréter les données de marché avec rigueur
- Construire une estimation solide, documentée et défendable
- Convaincre un vendeur de repositionner son prix grâce à des arguments objectifs
- Maîtriser les cas difficiles : biens atypiques, successions, indivisions
- Sécuriser sa responsabilité professionnelle par une estimation documentée

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 14 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 380,00€ HT soit 456,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

2 JOURS

14H

VISIO

PRÉSENTIEL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1

1. Les fondamentaux de la valeur vénale

- Valeur vénale, prix de marché et prix vendeur
- Pourquoi un juge, un notaire ou un banquier s'appuient sur la valeur vénale
- Les quatre grandes méthodes d'évaluation : comparaison directe, capitalisation, bilan promoteur, valeur de remplacement
- Ce qu'un expert certifié fait et ce que l'agent peut s'approprier légitimement
- Les facteurs de valeur souvent ignorés : exposition, mitoyenneté, acoustique, état général, environnement immédiat
- Les facteurs de dépréciation que les agents minimisent par crainte de perdre le mandat

2. Lire le marché avec rigueur

- Sources fiables et accessibles : DVF, Perval, indices notariaux, BIEN et outils IA professionnels : comment les interroger en premier filtre
- Extraire et interpréter une base de références pertinente pour un bien donné
- Les critères de sélection des comparables : quand inclure ou exclure une transaction
- Les coefficients de correction : surface pondérée, état, étage, parking, jardin privatif
- Les angles morts des algorithmes : pourquoi l'IA ne capte pas l'état réel du bien, les nuisances de proximité, la mérule ou la vue — et comment l'agent comble ces lacunes par sa visite et son jugement
- Construction d'une grille de références type, réutilisable en agence

JOUR 2

3. Les rendez-vous vendeur : posture et arguments

- Préparer le rendez-vous : anticiper les objections prix avant d'entrer
- Les 3 profils de vendeurs surévalueurs et la façon d'aborder chacun
- Répondre au vendeur qui arrive avec une estimation générée par l'IA
- L'argument de référence : montrer les transactions signées, pas les annonces en ligne
- Utiliser le temps comme allié : coût réel d'un bien qui traîne
- L'argument de l'expert : crédibiliser son estimation par une méthode transparente
- Savoir dire non à un mandat surévalué (et pourquoi c'est rentable)

4. Les cas difficiles

- Biens atypiques : longerez, corps de ferme, moulins, biens en zone de préemption SAFER
- Biens dégradés ou frappés de mérule : comment valoriser malgré le risque
- Successions et indivisions : qui peut vendre, à quel prix, avec quelles contraintes
- Biens en zone de risque (inondation, érosion côtière, retrait-gonflement des argiles)
- Les monuments historiques : contraintes et avantages fiscaux méconnus
- Quand faire appel à un expert certifié : les situations où l'agent doit passer la main

5. Sécuriser sa responsabilité et conclure

- L'avis de valeur VS le rapport d'expertise : ce que l'agent peut produire, ce qu'il ne peut pas
- Comment rédiger un avis de valeur écrit qui protège l'agent et rassure le vendeur
- Les mentions indispensables : date, méthode, sources, limites de la démarche
- Synthèse : les 5 réflexes de l'agent qui estime juste



VENDRE ET LOUER DES BIENS LOCATIFS : SÉCURISER SES PRATIQUES PROFESSIONNELLES

Sécuriser la vente et la location des biens locatifs consiste à maîtriser les obligations réglementaires, anticiper les risques juridiques, techniques et structurer ses pratiques professionnelles afin de protéger à la fois le client et l'agent immobilier tout au long du parcours immobilier.

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les obligations juridiques et réglementaires liées à la vente et à la location
- Identifier et anticiper les risques professionnels (juridiques, techniques et contentieux)
- Sécuriser les pratiques de mise en location et de transaction immobilière
- Renforcer son rôle de conseil pour protéger les clients et limiter sa responsabilité professionnelle

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 14 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 380,00€ HT soit 456,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

2 JOURS

14H

VISIO

PRÉSENTIEL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1

1. Les nouvelles responsabilités des professionnels de l'immobilier

- Le devoir de conseil de l'agent immobilier
- Comment conseiller sans se mettre en danger
- Les nouveaux risques professionnels

2. DPE et logements éconergivores : les nouvelles réglementations

- Le DPE devenu opposable
- Les passoires thermiques
- Audit énergétique et obligations nouvelles
- Impacts sur les ventes immobilières
- Impacts sur la location
- Sécuriser ses pratiques professionnelles

3. Sécuriser la mise en location d'un bien

- Constitution et sécurisation du dossier locataire
- Rédaction du bail et annexes obligatoires
- Logement décent et obligations du bailleur
- Prévenir les litiges dès l'entrée dans les lieux

JOUR 2

4. Prévenir et gérer les contentieux locatifs

- Panorama des contentieux fréquents
- Les impayés de loyers
- Rôle du gestionnaire
- Prévenir les situations conflictuelles

5. Travaux, sinistres et obligations techniques

- Répartition des travaux bailleur/locataire
- Gestion des sinistres
- Obligations d'assurance
- Gestion opérationnelle

6. Valoriser son rôle de conseil et sécuriser son activité

- Devenir un véritable tiers de confiance
- Les outils de sécurisation professionnelle
- Cas pratiques et mises en situation



LES TRANSACTIONS EN MILIEU RURAL, ASPECTS JURIDIQUES ET PRATIQUES

Cette formation innovante et inédite vise à appréhender le droit rural ainsi que les spécificités propres aux ventes immobilières situées hors des zones urbanisées, afin de mieux comprendre leur fonctionnement et les obligations qui en découlent.

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les règles essentielles du droit rural
- Identifier les particularités des transactions en milieu rural
- Prévenir et résoudre les problématiques spécifiques à ce type de vente

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 14 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 380,00€ HT soit 456,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

2 JOURS

14H

VISIO

PRÉSENTIEL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1

1. Le droit rural : cadre général

- Définition
- Le régime des baux ruraux
- Les règles du code civil et les coutumes
- Les règles d'urbanisme
- Fiscalités particulières en milieu rural
- Les servitudes
 - Les servitudes de droit privé
 - Les servitudes liées à l'eau
- Les troubles de voisinage

2. La vente immobilière et les contrôles

- La SAFER
- Les droits de préemption et de priorité
- Informations des acquéreurs
- La question des troubles de voisinage en milieu rural
- La rédaction du compromis de vente

JOUR 2

3. Les monuments historiques

- Différence monuments inscrits et classés
- Avantages et contraintes des règles
- Les impacts fiscaux

4. Les moulins

Historique et règles de droit encore applicables
Contraintes juridiques et historiques
Les vérifications nécessaires

5. Évaluation des actifs ruraux spécifiques

Évaluation des forêts
Évaluation des terres agricoles
Évaluation des propriétés historiques



INTRODUCTION À L'UTILISATION DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET CHATGPT POUR L'IMMOBILIER

Cette formation vous initie à l'utilisation stratégique de l'intelligence artificielle et de ChatGPT dans les métiers de l'immobilier. De la rédaction d'annonces à la production de contenus engageants, vous découvrirez comment ces outils peuvent optimiser votre communication, renforcer la relation client et valoriser vos services.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle (IA) et du fonctionnement de ChatGPT
- Utiliser ChatGPT pour créer du contenu pertinent et attractif à destination du web et des réseaux sociaux
- Exploiter ChatGPT pour améliorer la relation client, automatiser certaines tâches et analyser les tendances du marché immobilier

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 7 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 200,00€ HT soit 240,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

1 JOUR

7H

VISIO

PROGRAMME DÉTAILLÉ - JOURNÉE UNIQUE

1. Introduction à l'intelligence artificielle et à ChatGPT

- Concepts de base de l'IA
- Historique et évolution de l'IA dans le secteur immobilier
- Présentation de ChatGPT : définition, fonctionnement, cas d'usage

2. Utilisation de ChatGPT pour la rédaction de contenu

- Rédiger des descriptions de biens attractives
- Créer des annonces immobilières optimisées pour le web
- Générer du contenu pour les blogs et les réseaux sociaux

3. ChatGPT pour la gestion des interactions avec les clients

- Automatiser les réponses aux questions fréquentes
- Utiliser ChatGPT pour gérer et améliorer la relation client
- Études de cas : scénarios pratiques de gestion client assistée par IA

4. ChatGPT pour l'analyse de marché et les études comparatives

- Analyser les tendances du marché immobilier avec l'IA
- Générer des rapports comparatifs de biens
- Évaluer les évolutions de marché à partir des données sectorielles



LE BAIL CODE CIVIL, DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

Cette formation d'une journée vous propose de passer en revue le bail régi par le Code civil, depuis ses fondements juridiques jusqu'à sa mise en œuvre concrète. À travers des apports théoriques, des cas pratiques et des échanges d'expériences. Vous acquerez une vision claire et opérationnelle de ce contrat souvent méconnu.

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les règles juridiques applicables au bail civil
- Identifier les situations dans lesquelles ce bail est pertinent et applicable
- Appréhender les modalités de rédaction, d'exécution et de résiliation du bail
- Éviter les risques de requalification ou de contentieux
- Analyser la jurisprudence récente liée au bail civil

Public visé : professionnels de l'immobilier

Pré-requis : professionnel en exercice

Durée : 7 heures

Horaires : 9h00–12h30 et 14h00–17h30

Tarif : 200,00€ HT soit 240,00€ TTC

Attestation : remise en fin de formation

1 JOUR

7H

VISIO

PROGRAMME DÉTAILLÉ - JOURNÉE UNIQUE

1. Introduction générale

- Cadre légal : articles 1708 à 1762 du Code civil
- Position du bail civil par rapport aux baux spéciaux
- Avantages et inconvénients du bail civil
- Exemples d'utilisation : résidence secondaire, location meublée courte durée hors résidence principale, locaux annexes, dépendances, logements de fonction

2. Constitution et rédaction du bail civil

- Conditions de validité : consentement, capacité, objet, cause
- Clauses essentielles : durée, objet du bail, prix
- Clauses particulières : charges, entretien, sous-location, destination
- Liberté contractuelle et ses limites (clauses abusives, bonnes mœurs, ordre public)

3. Obligations des parties

- Obligations du bailleur : délivrance, jouissance paisible, réparations
- Obligations du preneur : paiement, usage raisonnable, restitution
- La notion de « bon père de famille » à l'épreuve de la jurisprudence
- Jurisprudence marquante en matière de responsabilité

4. Durée, renouvellement et fin du bail

- Durée libre ou déterminée
- Reconduction tacite ou renouvellement exprès
- Résiliation à l'échéance ou en cours de bail
- Résiliation unilatérale anticipée : conditions et motifs légitimes
- Résolution judiciaire du contrat
- Cas pratiques : analyse de fins de bail et risques de requalification

5. Risques juridiques et contentieux

- Requalification en bail soumis à une législation spéciale
- Risques fiscaux (TVA, revenus fonciers / BIC)
- Contentieux fréquents : loyers impayés, dégradations, restitution
- Prescription des actions liées au bail

6. Atelier pratique – Cas concrets et échanges

- Étude de cas réels : requalification, litiges, rédaction
- Session de questions/réponses avec le formateur
- Échanges d'expériences entre participants
- Synthèse des bonnes pratiques

PLANNING DES FORMATIONS IMMOBILIÈRES

SEPTEMBRE • DÉCEMBRE 2026

SEPTEMBRE			
11 septembre	Déontologie, Lutte contre les discriminations et LCB-FT	Visio-conférence	200,00€ HT
14 et 15 septembre	Vendre et louer des biens locatifs : sécuriser ses pratiques professionnelles	Visio-conférence	380,00€ HT
16 et 17 septembre	Objectif chiffre d'affaires	Caen	380,00€ HT
23 septembre	Bail code civil, de la théorie à la pratique	Visio-conférence	200,00€ HT
28 et 29 septembre	Estimer juste pour vendre vite	Rennes	380,00€ HT
OCTOBRE			
12 et 13 octobre	Vendre et louer des biens locatifs : sécuriser ses pratiques professionnelles	Le Havre	380,00€ HT
14 octobre	Fiscalité immobilière 2026	Visio-conférence	200,00€ HT
29 et 30 octobre	Estimer juste pour vendre vite	Visio-conférence	380,00€ HT

OFFRE SPÉCIALE 2026 : -50 % SUR LA FORMATION DE VOTRE CHOIX

Vous débutez votre activité en 2026 ? Profitez d'une remise de 50 % sur une formation au choix dans notre catalogue 2026 (hors séminaire Immo & Snow).

Conditions :

- Offre réservée aux nouveaux négociateurs (activité débutée en 2026)
- Valable pour toute inscription en 2026
- Justificatif d'activité obligatoire (immatriculation ou URSSAF 2026)

PLANNING DES FORMATIONS IMMOBILIÈRES

SEPTEMBRE • DÉCEMBRE 2026

NOVEMBRE			
2 et 3 novembre	Objectif chiffre d'affaires	Le Havre	380,00€ HT
16 et 17 novembre	Les transactions en milieu rural, aspects juridiques et pratiques	Visio-conférence	380,00€ HT
18 et 19 novembre	Estimer juste pour vendre vite	Rouen	380,00€ HT
23 et 24 novembre	Objectif chiffre d'affaires	Visio-conférence	380,00€ HT
25 novembre	Introduction à l'utilisation de l'intelligence artificielle pour l'immobilier	Visio-conférence	200,00€ HT
DÉCEMBRE			
3 décembre	Déontologie, Lutte contre les discriminations et LCB-FT	Visio-conférence	200,00€ HT
Du 7 au 10 décembre	Séminaire Immo & Snow	Val d'Isère	À DÉFINIR
7 et 8 décembre	Vendre et louer des biens locatifs : sécuriser ses pratiques professionnelles	Caen	380,00€ HT
15 et 16 décembre	Objectif chiffre d'affaires	Rennes	380,00€ HT

CONDITIONS GÉNÉRALES DE FORMATION

Formalités • Inscription • Convention • Convocation • Attestation

Toute inscription à une formation donne lieu à l'établissement d'une convention ou d'un devis.

La date limite d'accès à la formation est fixée à 10 jours avant son démarrage.

Une convocation précisant la date, les horaires et les modalités pratiques est adressée au participant 7 jours avant la session.

À l'issue de la formation, une attestation de présence est remise à chaque participant.

ANNULATION ET REPORT

En cas d'inexécution totale ou partielle d'une prestation, l'organisme de formation remboursera les sommes indûment perçues.

En cas de renoncement par le bénéficiaire avant le début de la formation :

- Entre 2 mois et 1 mois avant la date de début : 50 % du coût est dû ;
- Entre 1 mois et 2 semaines avant la date de début : 70 % du coût est dû ;
- Moins de 2 semaines avant la date de début : 100 % du coût est dû.

Dans ces cas, le coût ne pourra faire l'objet d'une prise en charge par l'OPCO.

TARIFS ET PAIEMENT

Les tarifs sont indiqués en euros HT et TTC. Ils n'incluent pas les frais de restauration ou de déplacement.

Les factures sont payables à réception et au plus tard à la date d'échéance.

Conformément à la loi LME du 4 août 2008, le délai de paiement ne peut excéder :

- 45 jours fin de mois, ou
- 60 jours calendaires à compter de la date d'émission de la facture.

Tout retard entraîne des pénalités calculées au taux de trois fois le taux d'intérêt légal, exigibles de plein droit dès le lendemain de la date d'échéance.

Toute facture transmise à un service contentieux sera majorée d'une indemnité de 20 %, conformément à l'article 1229 du Code civil.

PRISE EN CHARGE PAR LES OPCO

Les frais de formation peuvent être pris en charge par un OPCO, sous réserve d'éligibilité et de dépôt du dossier dans les délais requis.

Il appartient à l'entreprise de fournir l'ensemble des justificatifs nécessaires.

En cas de refus ou d'absence de paiement de l'OPCO, le coût de la formation reste dû par l'entreprise inscrite.

SUIVI DE L'EXÉCUTION & ÉVALUATION DES ACQUIS

La participation des stagiaires est suivie via des feuilles d'émargement ou listes de présence.

Les acquis sont évalués en fin de session à l'aide de :

- quiz,
- études de cas,
- mises en situation.

Une enquête de satisfaction est proposée à chaque participant afin d'améliorer en continu la qualité de nos prestations.

Un suivi post-formation peut être réalisé sur demande afin d'évaluer la mise en pratique des compétences acquises.

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Toute demande d'adaptation (supports, rythme, modalités pédagogiques, accessibilité des locaux) est étudiée individuellement.

Référent handicap : contact@cotentin-expertise.fr • 02 33 03 17 02

OBLIGATIONS DU PARTICIPANT

Le participant s'engage à respecter le règlement intérieur du Cabinet d'Expertise du Cotentin ainsi que les consignes pédagogiques communiquées au cours de la formation.

Le règlement intérieur est disponible sur demande ou consultable sur simple demande par e-mail.

RÉCLAMATIONS

Toute réclamation peut être adressée à : contact@cotentin-expertise.fr

Elle fera l'objet d'un traitement sous un délai maximal de 10 jours, conformément à notre procédure interne de gestion des réclamations.

CERTIFICATION QUALIOPI

Le Cabinet d'Expertise du Cotentin est certifié Qualiopi.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION.



BILAN ANNUEL 2025

L'année 2025 a confirmé la dynamique de croissance du Cabinet d'Expertise du Cotentin, portée par l'évolution du cadre réglementaire, la montée en puissance de la formation professionnelle et la confiance renouvelée de nos partenaires. Nos programmes ont accompagné les agences, gestionnaires, syndics et experts dans la mise à jour de leurs compétences et la maîtrise des obligations légales du secteur.

Chiffres clés :

- 134 formations réalisées

Une offre renforcée couvrant l'ensemble des métiers de l'immobilier : transaction, gestion locative, copropriété, expertise et réglementation.

- 827 professionnels formés

Des équipes accompagnées dans le développement de leurs compétences et dans l'adaptation aux évolutions réglementaires.

- Taux de réussite : 95,49 %

Un taux élevé reflétant l'efficacité pédagogique et la qualité des contenus proposés.

- Taux de satisfaction : 9,48 / 10

Résultats calculés à partir des questionnaires collectés en fin de session.

Ces résultats témoignent du sérieux de notre démarche qualité et renforcent notre engagement à proposer des formations rigoureuses, actualisées et directement adaptées aux besoins opérationnels des professionnels de l'immobilier.

Mis à jour le : 01.07.2026

**4 place de la Révolution
50100 Cherbourg-en-Cotentin**

**1 cour du Havre
75008 Paris**

**www.cotentin-expertise.fr
contact@cotentin-expertise.fr
02 33 03 17 02**

SIRET 509 683 249 00049

**Enregistré sous le numéro 28 50 01223 50
auprès de la DREETS Normandie**



**CABINET D'EXPERTISE
DU COTENTIN**