ÉDITION 2023

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

LES FORMATIONS RÉFÉRENCES

Les incontournables de l'immobilier

www.groupe-esi.fr

FNAIM

AGIR POUR LE LOGEMENT

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

FORMATIONS PROFESSIONNELLES

2023

ÉDITO

Chères consœurs, Chers confrères,

Au terme de ces 5 années de mandat notre Ecole Supérieure de l'Immobilier aura été profondément réformée dans ses processus et son offre. La COVID aura transformé notre façon de suivre nos formations .De même, la digitalisation de nos process d'inscription a contribué à modifier le lien entre l'adhérent et son école, ce lien étant plus direct.

Notre école demeure une des principales écoles de l'immobilier de la place et sans aucun doute une des plus qualitatives. Elle doit pour autant être en réflexion sur le format de ses formations et l'adaptation de son offre à la réalité de nos entreprises. Pour cela elle ne saurait travailler sans mobiliser notre éco-système syndical à savoir la commission formation et les commissions métiers. J'ai tenu à adapter la gouvernance de cette école au standard d'une entreprise conséquente qui doit évoluer dans un environnement concurentiel.

Notre ESI au travers d'un conseil d'administration dédié bénéficie d'une gouvernance moderne propre à assurer à sa direction opérationnelle, l'attention qu'elle mérite et un soutien à son action.

L'enjeux de proximité et de compétitivité de nos offres doit être prioritaire. Des formations à haute valeur ajoutée pour nos chefs d'entreprise restent à construire.

De nouvelles formules tarifaires seront à inventer. Nos écoles des métiers doivent être animées. Nous avons les moyens financiers de nous développer et de rechercher des partenaires, voire de racheter des écoles.

La formation initiale bénéficie d'une politique gouvernementale de soutien à l'apprentissage.

Notre modèle basé sur des diplômes d'état issus de nos partenariats universitaires a prouvé sa pertinence et peut être développé. Il n'est pas exclusif de la création de nos propres diplômes.

Tout ne se vaut pas. Certains cherchent de la formation low cost pour satisfaire une obligation qu'ils subissent. D'autres ont compris l'atout de la formation et en font une arme de compétitivité. Les mauvais ne sont pas toujours là où on croit.

Il faut savoir hausser son niveau de jeu par rapport à l'adversité.

Votre école est là pour ça. Ne laisser pas à d'autres le bénéfice de son enseignement.

Cette école c'est la vôtre c'est celle de votre Fédération.

Luc MILLET
Président de Commission Formation

Jean-Marc TORROLLION
Président Fédéral

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LA FORMATION FNAIM

Créée en 2004 par la FNAIM, 1re organisation professionnelle de l'immobilier en France, l'*École Supérieure de l'Immobilier (ESI)* est devenue en 18 ans la référence formation aux métiers de l'immobilier. L'ESI se distingue par son offre unique de formations réunissant étudiants et professionnels en activité.

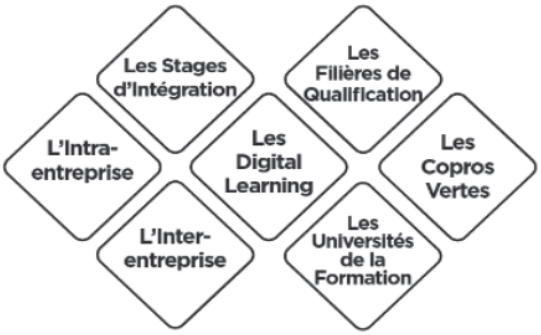
L'ESI propose une offre de formation continue de plus de 500 programmes, dans plus de 50 centres en France, en présentiel et en distanciel/digital learning, adaptée à tous les profils : du dirigeant au salarié, en passant par les agents commerciaux.

LA FORMATION CONTINUE

Les obligations légales issues de la loi ALUR
Le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, publié au JO du 21 février 2016, impose **la formation des professionnels de l'immobilier et leurs collaborateurs**.

Le renouvellement des cartes professionnelles est conditionné à une obligation de 42 heures de formation tous les 3 ans dont 2 heures de déontologie et de 2 heures de non-discrimination

Les dispositifs de formation proposés par l'ESI



NOTRE OFFRE DE FORMATION Continue AU CŒUR DE LA transformation digitale
Les dispositifs de formation permettent **à tous les professionnels de l'immobilier :**
✓ **L'inscription en ligne aux formations**.
✓ **La délivrance d'une attestation de formation** valable pour le décompte d'heures de formation nécessaires au **renouvellement de la carte professionnelle**.
✓ **De bénéficier** d'une offre de formation en **multimodal** (présentiel, distanciel).

L'inter-entreprises

Grâce au travail de chaque chambre syndicale (secrétaires, délégués, présidents), nous organisons près de 1500 journées de formation par an sur 50 centres répartis sur l'ensemble du territoire.
Notre offre actuelle comprend plus de 380 formations « Les Références ».

L'Intra-entreprise

Nous proposons des formations en intra-entreprise, à la demande. Il s'agit de modules réalisés sur mesure et sur devis pour l'ensemble du territoire.

Les digital-Learning

Les digital-Learning sont des formations courtes en ligne (d'1 h 15 à 3 h 30) sur des thématiques métiers ou d'actualité, réalisées en visio-conférence en direct permettant des interactions entre le formateur et les participants. Plus de 150 thématiques sont proposées pour permettre aux professionnels de répondre aux enjeux de demain.
Les digital Learning sont une nouvelle façon de se former rapidement et efficacement de chez soi ou directement dans son agence pour améliorer le processus de développement des compétences sans être obligé de se déplacer.
Parmi les formations incontournables les plus plébiscitées, l'ESI propose 10 moyens efficaces pour développer votre portefeuille de gestion, panorama des disposition Loi Climat, les principales règles d'urbanisme à usage des professionnels de l'immobilier - 3 h 30

Les Stages d'intégration

Ce sont des formations intensives de 2 à 5 jours en présentiel mais accessibles depuis 2020 en digital Learning pour acquérir un socle de connaissances nécessaires à une mise en situation professionnelle rapide et optimale. C'est la formation adaptée pour un nouveau collaborateur et/ou pour consolider une première expérience terrain.

Les Universités de la formation

Les universités de la formation en région proposent, sur 1, 2 ou 3 journées, des sessions de formation avec des thématiques variées. Ces universités permettent aux professionnels de l'immobilier de se former, de mettre à jour leurs connaissances et d'échanger dans le cadre d'un évènement convivial. Elles sont développées sur tout le territoire.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Les Asynchrones

Le dispositif de formation « asynchrone » regroupe un ensemble de vidéos que vous pouvez visionner librement. Nous vous proposons une cinquantaine de module sur la transaction, la gérance et la copropriété. Ces modules vous sont proposés en format Pack 14 h ou à l'unité.

Rénovons collectif

Le programme «Rénovons Collectif», porté par Île-de-France Énergies, vise à massifier les projets de rénovation énergétique des copropriétés partout en France. Le programme mobilise collectivités et élus, syndics et professionnels de la rénovation pour favoriser le passage à l'action des copropriétaires vers la rénovation globale de leur immeuble.
Pour couvrir l'ensemble des besoins, «Rénovons Collectif» s'est entouré de 4 écoles de formation afin de proposer aux syndics une offre à la rénovation énergétique complète et couvrant tous les champs.
Ainsi, 9 modules de formation différenciés selon les besoins (copropriétés mixtes, copropriétés de moins de 20 logements, management de projet, suivi des travaux…), comprenant un total de 500 journées de formation, seront proposés gratuitement à l'ensemble de la profession par les différents acteurs dès le 17 octobre et ce jusque fin 2023.
Les syndics pourront y participer en s'inscrivant directement sur les sites internet des différents organismes de formation ou en passant par l'espace dédié de « Rénovons collectif » pour retrouver l'ensemble de l'offre. Par ailleurs, chaque organisme fera la promotion de ces formations sur ses propres réseaux afin d'attirer un maximum de participants.
L'École Supérieure de l'Immobilier (ESI), animera, dans le cadre du programme « Rénovons collectif » 3 modules de formation :

- Spécialiste en rénovation énergétique des copropriétés (formation de 3 jours) afin de former des syndics leaders et ambassadeurs de la rénovation énergétique
- L'essentiel de la rénovation énergétique en copropriété (formation d'1 jour), un module généraliste pour appréhender de manière globale les différents enjeux de la rénovation en copropriété
- Rénovation énergétique des petites copropriétés (formation d'1 jour) qui permet une spécialisation sur ce type de bâtiment

LA FORMATION DIPLÔMANTE

Marier l'excellence académique au savoir-faire professionnel, tel est le modèle pédagogique de l'ESI.
Parce que les exigences professionnelles demandent aujourd'hui d'excellentes connaissances techniques mais également une appréhension concrète des réalités du terrain, l'ESI propose 19 cursus à lisibilité européenne destinés à former les futurs cadres de l'immobilier.
A l'exception du BTS « professions immobilières », tous les autres programmes développés au sein de l'ESI sont le fruit de partenariats pédagogiques exclusifs et innovants avec des Universités françaises reconnues pour leur compétence en immobilier :

- L'Université de Perpignan
- L'Université de Lorraine à travers son IAE, l'ESM de Metz
- L'Université de Limoges,
- L'Université d'Aix Marseille
- L'Université de Bourgogne
- L'Université Paris 8

Les programmes proposés au sein de l'ESI sont :

- BTS « professions Immobilières »
- Licence professionnelle « Métiers du droit de l'immobilier » avec 2 parcours « Droit de l'Immobilier » et parcours « Gestion de la rénovation thermique des bâtiments » (Université de Perpignan)
- Licence professionnelle « Métiers de l'Immobilier » (Université de Limoges)
- Licence « Chargé de Gestion Patrimoniale Immobilière » avec 2 parcours « Gestion Immobilière Patrimoniale », « Gestion Immobilière du Logement Social » (Université de Lorraine)
- Licence « Chargé de Gestion Patrimoniale Immobilière » parcours « Gestion Immobilière Patrimoniale » en FOAD (Université de Lorraine)
- Licence professionnelle « Gestion locative de logements privé/social et gestion de copropriétés » (Université de Bourgogne)
- Licence professionnelle « Droit et Gestion de Copropriété et Syndic » (Université de Paris 8)
- Master 1 professionnel « Droit de l'Immobilier » (Université de Perpignan)
- Master 1 professionnel « Droit de l'Environnement et de l'Urbanisme » (Université de Perpignan)
- Master 1 professionnel « Management et Développement de Patrimoines Immobiliers » avec 2 parcours « Management des Biens et des Projets Immobiliers », « Management des Services et Conseil en Immobilier » (Université de Lorraine)
- Master 2 professionnel « Droit de l'Immobilier » avec 2 parcours : « Droit des Biens et Promotion Immobilière » et « Estimation des Biens Fonciers » (Université de Perpignan)
- Master 2 professionnel « Droit de l'Environnement et de l'Urbanisme » avec 1 parcours : « Droit de l'Urbanisme et du Développement Durable » (Université de Perpignan)
- Master 2 professionnel « Droit Immobilier Privé et Public » (Aix Marseille)
- Master 2 professionnel « Management et Développement de Patrimoines Immobiliers » avec 2 parcours « Management des Biens et des Projets Immobiliers », « Management des Services et Conseil en Immobilier » (Université de Lorraine)

Toutes les formations diplômantes de l'ESI sont proposées en alternance (professionnalisation ou apprentissage), ce modèle pédagogique permet aussi facilement l'accueil de personnes dans le cadre de la formation continue (CPF, plan de formation, pro A, projet de transition professionnelle, financement Pôle emploi, etc).

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

NOS RÉFÉRENCES

BNP Paribas Real Estate, Direction Départementale des Finances Publiques, Cytia, Nexity, Cushman & Wakefield, Aéroports de Paris, Mairie de Paris, France Habitation, CDC Habitat, Paris Habitat, 3F, THALES, Orange, Groupe Pierreval., EDF, ENGIE, Postimmo, Les Restos du Cœur, Fondation Brigitte Bardot, Crédit Agricole Leasing and Factoring, Jones Lang Lassale, Cushman and Wakefield, Vinci Immobilier, Bouygues Immobilier, Immo de France, Groupama Immobilier, Allianz, Carrefour Property, SNCF Immobilier, Immobilière 3F, Hammerson, PICHET, Crédit Agricole Immobilier, SNCF Gares et Connexions, Lidl, Action Logement, Auchan Retail, Galeries Lafayette, Groupe Nicolas, Erigère, Batigère, Seqens, ICF Habitat, Altarea…

L'ECOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER EN QUELQUES CHIFFRES (ANNÉE DE RÉFÉRENCE 2021-2022)

- 2000 m² de locaux neufs – (1 Amphithéâtre modulable, 8 salles de cours, 1 salle informatique, 2 cafétérias)
- Un réseau de 50 lieux de formation en région
- 15 permanents
- plus de 120 formateurs
- plus de 500 thématiques
- Plus de 15 000 stagiaires formés
- Plus de 500 étudiants en alternance du bac+2 au bac+5

Le seul centre de formation par l'apprentissage dédié à l'immobilier en France

- **N° de déclaration d'activité : 11 92 155 44 92**
- **Référencement Kairos**
- **La certification qualité Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante "actions de formation"**

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LES NOUVEAUTÉS 2023

COPROPRIÉTÉ 15

3. ASSEMBLÉES GÉNÉRALES - CONSEIL SYNDICAL 37

CO143 COPROPRIÉTÉ : ELAN, CLIMAT ET RESILENCE, 3DS 39

7. SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ 73

CO142 BASES JURIDIQUES ET PRATIQUES DE LA GESTION DES GARDIENS CONCIERGES ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE 75

8. ASSURANCES 83

GL372 ASSURANCE : IRSI – DO 85

GL373 ASSURANCES CONSTRUCTION 86

TRANSACTION 184

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX 186

E-TR414 DPE LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE EN TRANSACTION VENTE 188

8. DÉVELOPPEMENT 280

MDG223 LES 8 PALIERS DU SUCCÈS DANS LA TRANSACTION 282

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE 306

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS 308

E-MDG225 SPÉCIAL RENOUVELLEMENT CARTE 310

3. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES - SOCIAL - MANAGEMENT 330

MDG226 MANAGER UNE ATTITUDE RÉCALCITRANTE CHEZ UN(E) COLLABORATEUR(RICE) DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER 332

MDG227 LE MAL ÊTRE ET MIEUX ÊTRE DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER : CONSTATS, ANALYSE ET SOLUTIONS 333

6. DÉVELOPPEMENT 402

MDG224 INITIATION À L'ACTIVITÉ DE MARCHANDS DE BIENS 404

ECO RÉNOVATION 450

ECO005 SPÉCIALISTE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ 452

ECO006 GESTIONNAIRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE 453

ECO007 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DANS LES PETITES COPROPRIÉTÉS DE MOINS DE 20 LOTS 454

DIAGNOSTIQUEURS TECHNIQUES IMMOBILIÈRES 468

INTERNATIONAL 484

INT010 L'IMMOBILIER A L'INTERNATIONAL 486

TOUS NOS PROGRAMMES TIENNENT COMPTE DES DERNIERES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES ET SONT RÉACTUALISÉS AU FUR ET A MESURE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

SOMMAIRE GÉNÉRAL

COPROPRIÉTÉ 15

1. LES MISSIONS DU SYNDIC ET SON CONTRAT 17

CO138 CONNAÎTRE LE CYCLE DE VIE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ 19
E-CO061 CAS PRATIQUES POUR EN FINIR AVEC LES IDÉES REÇUES EN COPROPRIÉTÉ 20
E-CO123 COPROPRIÉTÉ : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT 21
CO130 ACTUALITÉS DE LA COPROPRIÉTÉ 22
CO131 COPROPRIÉTÉS : LES QUESTIONS DIFFICILES 23

2. DÉFINITION ET CADRE JURIDIQUE 25

CO141 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ 27
CO133 LA COPROPRIÉTÉ REFORMÉE DEPUIS LA LOI ELAN ET SES ORDONNANCES 28
E-CO127 LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ 29
E-CO014 COPROPRIÉTÉ - PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES 30
E-CO999 COPROPRIÉTÉ - SYNDIC LE POINT SUR LES MODIFICATIONS ET L'ACTUALITÉ JURIDIQUE 31
CO052 L'ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ 32
CO111 CALCUL DES TANTIÈMES ET CHARGES EN COPROPRIÉTÉ : CAS PRATIQUES 33
CO071 LE SYNDIC ET L'IMMEUBLE NEUF 34
CO095 RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ET ÉTAT DESCRIPTIF DE DIVISION 35
CO125 LE MEMO DU SYNDIC 36

3. ASSEMBLÉES GÉNÉRALES - CONSEIL SYNDICAL 37

CO143 COPROPRIÉTÉ : ELAN, CLIMAT ET RESILENCE, 3DS ..... Ⓝ 39
CO140 DÉVELOPPER SON ART ORATOIRE ET MIEUX CAPTIVER SON AUDITOIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 40
CO139 LE CONSEIL SYNDICAL UN ROLE PRÉPONDÉRANT DANS LA GOUVERNANCE DE LA COPROPRIETÉ ? 41
E-CO134 CONVOQUER ET TENIR UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE COPROPRIÉTÉ APRÈS LE 1ER JUIN 2020 42
E-CO135 SYNDIC ET CONSEIL SYNDICAL 43
IMPACT DE L'ORDONNANCE DU 30 OCTOBRE 2019 43
E-CO015 LES BASES DE LA PRATIQUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 44
CO033 LES ATOUTS D'UNE BONNE PRÉPARATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 45
CO043 LA PRATIQUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 46
CO090 LES COMPORTEMENTS GAGNANTS DU GESTIONNAIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 47

4. COMPTABILITÉ - CHARGES 49

E-CO017 COMPRENDRE LA COMPTABILITÉ SYNDIC 51
E-CO122 LA COPROPRIÉTÉ EXPLIQUÉE AUX COMPTABLES 52
CO016 LA GESTION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE D'UNE OPÉRATION DE TRAVAUX 53
CO019 COMPTABILITÉ DES COPROPRIÉTÉS 54
CO050 CRÉATION D'OUTILS DE CONTRÔLE 55
CO082 LES MUTATIONS EN COPROPRIÉTÉ 56
CO997 VALORISER LE PILOTAGE FINANCIER DES COPROPRIÉTÉS 57

5. GESTION TECHNIQUE 59

CO136 COMPRENDRE L'ESSENTIEL DES MARCHÉS DE TRAVAUX DANS UNE COPROPRIÉTÉ 61
E-CO025 GESTION TECHNIQUE DES IMMEUBLES : PARTIES COMMUNES 62
E-CO011 ENTRETIEN ET MAINTENANCE DANS UN IMMEUBLE EN COPROPRIÉTÉ 63
CO004 LE SYNDIC ET LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIÉTÉ 64
CO110 ASCENSEURS : ÉVITER LES PIÈGES 65
CO118 LA GESTION TECHNIQUE DE PATRIMOINE IMMOBILIER 66

6. RECOUVREMENT DES CHARGES IMPAYÉES - CONTENTIEUX 67

E-CO008 PRÉVENIR ET GÉRER LES IMPAYÉS EN COPROPRIÉTÉ 69
CO030 CONTENTIEUX ET COPROPRIÉTÉ 70
CO093 ANTICIPER LA GESTION DES COPROPRIÉTÉS FRAGILES DÉSARMORCER LES DIFFICULTÉS 71

7. SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ 73

CO142 BASES JURIDIQUES ET PRATIQUES DE LA GESTION DES GARDIENS CONCIERGES ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE ..... Ⓝ 75
E-AB031 LE STATUT DES SALARIÉS DE COPROPRIÉTÉ 76
CO105 CAS PRATIQUES DE LA GESTION DU PERSONNEL DE COPROPRIÉTÉ (EMBAUCHE / APPLICATION CCN / MANAGEMENT / RISQUES PROFESSIONNELS) 77
CO109 ACTUALITÉS SOCIALES DES GARDIENS CONCIERGES ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE 78
GCO027 GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE 79
GCO028 GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE 80
GCO029 GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE 81
GCO031 GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE 82

8. ASSURANCES 83

GL372 ASSURANCE : IRSI – DO ..... Ⓝ 85
GL373 ASSURANCES CONSTRUCTION ..... Ⓝ 86
E-AB061 GESTION DES SINISTRES EN COPROPRIÉTÉ 87
AB078 LA RESPONSABILITÉ DES PROMOTEURS/CONSTRUCTEURS ET LES ASSURANCES 88
CO121 ASSURANCES - CONSTRUCTION 89
CO128 GESTION DES SINISTRES DOMMAGES AUX BIENS EN COPROPRIÉTÉ 90

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

9. GESTIONNAIRE ET ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ 91
CO137 LE GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ ET LA FONCTION D'A.M.O : DE QUOI S'AGIT-IL ? 93
E-CO010 LA MISSION ET L'ORGANISATION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE PAR L'ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ 94
E-CO086 LES DEVOIRS DU SYNDIC 95
E-CO022 GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ 96
AB041 RISQUES TECHNIQUES DANS LES IMMEUBLES ANCIENS 97
AB065 TRAITEMENT DES SINISTRES EN CONVENTION IRSI 98
CO091 COPROPRIÉTÉ ET TROUBLES DE VOISINAGE 99

10. DÉVELOPPEMENT 101
CO102 AUGMENTER LA RENTABILITÉ DU SERVICE COPROPRIÉTÉ 103
MDG173 MANAGEMENT DES ACTIVITÉS GÉRANCE ET SYNDIC 104

GÉRANCE LOCATIVE 105

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS 107
E-GL370 GÉRANCE LOCATIVEDPE – LOI CLIMAT LA MUTATION DU PARC LOCATIF 109
E-GL369 SÉCURISER LE CHOIX DU LOCATAIRE ET ÉCARTER LE RISQUE DE DISCRIMINATION : CRITÈRES FINANCIERS ET D'ÉLIGIBILITÉ, GARANTIES, BAIL, PROCÉDURES 110
E-GL272 GESTION DES LITIGES EN DROIT IMMOBILIER 111
E-GL264 GÉRANCE LOCATIVE : MAÎTRISER L'ESSENTIEL DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989 112
E-GL999 ACTUALITÉS GÉRANCE LOCATIVE 113
GL015 MISE EN PLACE D'UN LOCATAIRE OU D'UN COLOCATAIRE 114
GL269 GESTION LOCATIVE : PANORAMA DES DISPOSITIONS ELAN 115

2. MISSIONS - MANDATS 117
E-GL371 LA GESTION LOCATIVE D'UNE MONOPROPRIÉTÉ À PLURALITÉ DE LOGEMENTS 119
E-GL255 CONNAISSANCE ET RÉDACTION DES MANDATS DE GESTION LOCATIVE 120
GL002 GÉRANCE LOCATIVE 121
GL262 NOUVEAU BIEN À GÉRER OU LOUER : ANALYSER TOUS LES ASPECTS, LES CLÉS POUR LIMITER LES RISQUES 122

3. LES CONTRATS DE LOCATION : LES BAUX 123
GL056 LES NOUVELLES RÈGLES DANS LA GESTION DES BAUX D'HABITATION 125
GL259 GÉRANCE LOCATIVE : COMMENT SÉCURISER LA COLOCATION 126
GL368 CONNAITRE LE CYCLE DE VIE D'UN LOT 127
E-FC057 LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX 128
E-FC001 BAIL COMMERCIAL : RÈGLES ESSENTIELLES ET RÉDACTION DES CLAUSES 129
E-GL005 SOLIDARITÉ COLOCATION ET CAUTIONNEMENT DANS LES BAUX D'HABITATION 130
E-GL270 FIN DU BAIL ET CONGÉS DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE 131
E-GL998 LE CONTRAT DE BAIL TYPE EN RÉSIDENCE PRINCIPALE 132
FC002 BAUX COMMERCIAUX 133
GL065 RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL ACTUALISÉ, SELON LOIS PINEL-MACRON ET LE DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014 134

4. COMPTABILITÉ 136
E-GL003 LA GESTION LOCATIVE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ 138
E-GL006 LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES 139
E-GL008 MAÎTRISER LA COMPTABILITÉ GÉRANCE 140
E-GL013 L'APRÈS-ÉTAT DES LIEUX ET LE SOLDE DE TOUS COMPTES 141
GL060 MAÎTRISER L'ACTIVITÉ COMPTABLE EN GÉRANCE 142

5. GESTION TECHNIQUE DES TRAVAUX - ÉTAT DES LIEUX 144
GL367 ENTRETIEN – REPARATION – SORTIE : 20 CAS PRATIQUES POUR FAIRE LES BONS ARBITRAGES 146
E-GL018 L'ÉTAT DES LIEUX ET LE PRÉ-EDL 147
GL007 ÉTATS DES LIEUX : ENJEUX ET ASPECT TECHNIQUES 148
GL017 GESTION TECHNIQUE DU LOGEMENT 149
GL026 RÉPARATIONS LOCATIVES : ÉVITER LES LITIGES 150
GL063 LA GESTION DE L'ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE ET SON TRAITEMENT 151
GL366 MAÎTRISER LE BÂTI POUR BIEN LOUER ET GÉRER 152
CO113 PRINCIPES DE CONSTRUCTION ET PATHOLOGIES DES LOGEMENTS 153

6. IMPAYÉS - RECOUVREMENT - CONTENTIEUX 154
E-GL020 LOYERS IMPAYÉS PREMIÈRE PARTIE 156
E-GL021 LOYERS IMPAYÉS DEUXIÈME PARTIE 157
GL050 PRÉVENIR ET MAÎTRISER LES RISQUES DE CONTENTIEUX LIÉS AU BAIL D'HABITATION PRINCIPALE 158
GL271 L'IMPAYÉ DE LOYER : ACTUALITÉS 159

7. FISCALITÉ - PATRIMOINE 160
E-FI016 LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS 162
FI027 LES BONS CHOIX DANS LA GESTION PATRIMONIALE EN SCI 163
FI046 OPTIMISER LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS DE VOS CLIENTS 164
GL258 LA SCI POURQUOI, COMMENT ? 165
GL268 LES LOCATIONS MEUBLÉES 166

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

8. DÉVELOPPEMENT 168
E-GL012 PRENDRE UN MANDAT DE GESTION IMMOBILIÈRE DANS LES MEILLEURES CONDITIONS 170
E-MDG076 DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE DE GESTION PAR CROISSANCE INTERNE 171
MDG084 COMMENT RENTRER DES LOTS DE GESTION DE QUALITÉ 172
MDG172 STRUCTURER VOTRE ACTIVITÉ GÉRANCE 173

9. ASSISTANT(E) - GESTIONNAIRE 174
E-GL010 ASSISTANT(E) DE GÉRANCE LOCATIVE 176
E-GL058 GÉRANCE LOCATIVE SPÉCIAL « ASSISTANT(E) DE GESTION » 177
GL011 ASSISTANT(E) DE GESTION : LES BAUX COMMERCIAUX 178
GL025 LOCATION EFFICACE 179

10. ASSURANCES 180
GL064 LA GESTION DES SINISTRES D'ASSURANCE EN GESTION LOCATIVE 182
GL265 IRSI – SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX ET INCENDIE 183

TRANSACTION 183

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX 185
E-TR414 DPE LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE EN TRANSACTION VENTE ..... Ⓝ 187
E-TR392 ACTUALITÉ DE LA JURISPRUDENCE RAPPORT CNS ET DGCCRF – 188
E-TR403 COMMENT VALORISER UN FONCIER ? 189
E-TR404 LE DROIT DE L'URBANISME : C'EST QUOI POUR UN AGENT IMMOBILIER ? 190
E-TR409 TRANSACTION VIGILANCE : ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ 191
E-TR410 SÉCURISATION JURIDIQUE DES ACTES 192
E-TR399 DE LA PROSPECTION À LA VENTE D'UN BIEN : ENTRE "ACTION COMMERCIALE" ET "DEVOIR DE CONSEIL" 193
E-TR400 HONORAIRES DE VENTE ET INDEMNISATION 194
E-TR401 LES PRINCIPALES CAUSES DE NULLITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE 195
E-TR402 LOI ELAN : IMPACTS TRANSACTION 196
E-FI003 LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE EN TRANSACTION 197
E-FI045 LE B.A.-BA DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE 198
E-TR008 MAÎTRISER LA VENTE IMMOBILIÈRE 199
E-TR260 RÉDIGER ET SÉCURISER SES MANDATS DE VENTE 200
E-TR341 MODE D'EMPLOI POUR L'EXCLUSIVITÉ 201
E-TR389 HONORAIRES - PUBLICITÉS - MANDATS - COMPROMIS QUELLES RÈGLES ? 202
E-TR999 TRANSACTION, TOUT CE QUI A CHANGÉ 203
TR281 ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE 204
TR345 PROBLÉMATIQUES ET CONTENTIEUX DU FONCIER EN ZONE RURALE 205
TR351 DROIT RURAL LE DROIT DE PRÉEMPTION DE LA SAFER 206
TR357 LOI D'AVENIR AGRICOLE 207
TR364 SÉCURISEZ VOS PRATIQUES 208
TR375 LES CONTENTIEUX DE LA VENTE IMMOBILIÈRE 209
TR387 MAÎTRISER L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES DU CONTRAT SUR LA VENTE ET LA TRANSACTION SELON LA LOI DU 20.04.2018 210
TR393 TRANSACTION : FORMES DE VENTES ET CONTRATS « PARTICULIERS » 211
TR394 MAÎTRISER LES RÈGLES ESSENTIELLES D'URBANISME APPLICABLES À LA TRANSACTION ET À LA VENTE IMMOBILIÈRE 212
TR395 MAÎTRISER L'ASPECT JURIDIQUE DE LA PRATIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE SELON LA LOI DU 20 AVRIL 2018 213
XX999 URBANISME : ACTUALITÉS JURIDIQUES 214

2. PROSPECTION ET GESTION DE FICHIER 215
E-TR412 LA PROSPECTION 2.0 217
E-TR064 S'IMPOSER COMME LEADER SUR SON TERRITOIRE PROSPECTER POUR PROSPÉRER 218
E-TR086 LES 20 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDATS 219
E-TR343 LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE ! 220
E-TR384 PROSPECTION PIGE ET PRISE DE MANDATS MODE D'EMPLOI PRATIQUE 221
E-TR396 DÉVELOPPER ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS 222
TR062 COMMENT AVOIR LA MAINMISE SUR SON QUARTIER ET « EXPLOSER » LE STOCK MANDAT 223
TR346 PROSPECTER DE NOUVEAUX VENDEURS 224
TR353 RENTRER PLUS DE MANDATS EXCLUSIFS POUR VENDRE PLUS 225
TR358 CONSEILLERS IMMOBILIERS : AMÉLIOREZ VOTRE PERFORMANCE PAR LE PILOTAGE DE VOTRE ACTIVITÉ 226
TR359 PRÉSERVER ET QUALIFIER SES MANDATS EXCLUSIFS 227
TR380 GESTION ET OPTIMISATION D'UN FICHIER CLIENT 228

3. ÉVALUATION 229
E-TR413 L'AVIS DE VALEUR 231
E-EV010 AVIS DE VALEUR VÉNALE ET AVIS DE VALEUR LOCATIVE 232
E-TR270 ÉVALUATIONS + ... 233
E-TR374 RÉUSSIR SON ÉVALUATION IMMOBILIÈRE OU COMMENT FIXER LE « JUSTE PRIX » EN TOUTES CIRCONSTANCES 234
E-TR383 DE L'ESTIMATION À L'EXCLUSIVITÉ 235
TR344 INITIATION À L'EXPERTISE D'UN BIEN RURAL 236

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR349 APPRÉHENDER UNE PROPRIÉTÉ AGRICOLE 237
TR360 LES RÈGLES D'ÉVALUATION POUR LES MAISONS INDIVIDUELLES ET LES TERRAINS 238
TR390 COMPRENDRE LES DIAGNOSTICS POUR MIEUX VENDRE ET LOUER 239

4. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION VENDEUR 241
TR406 CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION 243
E-TR220 LES 50 (BONNES) RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF POUR UN VENDEUR 244
E-TR223 SE DIFFÉRENCIER DES AUTRES ÉCOUTE - EMPATHIE - SUIVI 245
E-TR372 VENDEURS - PAS DE MANDATS = PAS D'ACQUÉREURS ! 246
E-TR373 LA TRANSACTION FACILITÉE - SOYEZ PRÊTS, CONFIANTS ET RASSURANTS 247
FCC031 LE MANDAT EXCLUSIF PARTAGÉ 248
TR032 DÉFENDRE SES HONORAIRES ET PROTÉGER SA MARGE 249
TR361 EXPLOITER LES DONNÉES DU LOGEMENT DE VOTRE SECTEUR POUR DÉVELOPPER VOTRE CA 250
TR377 LES 10 SECRETS DES MEILLEURS CONSEILLERS 250
TR378 NOUVEAU PRIX, NOUVEAU STATUT EXCLUSIF… OBJECTIF RENÉGOCIATION 252
TR379 RENTABILISER SON TEMPS ET NE PAS SE TROMPER DE CLIENT 253
TR391 FAIRE VISITER UN BIEN 254

5. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION ACQUÉREUR 255
E-TR405 BIEN ANALYSER LE BÂTIMAÎTRISER LES POINTS QUI IMPACTENT L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION 257
E-TR082 CONCLURE EFFICACEMENT ET RAPIDEMENT UNE VENTE 258
E-TR114 NÉGOCIER AVEC LES ACQUÉREURS 259
E-TR381 DÉCOUVERTE ET PROFILS CLIENTS 260
TR314 LA SÉLECTION DES BIENS, LA VISITE ET LE RETOUR DE VISITE 261
TR327 UNE DÉCOUVERTE BIEN FAITE POUR UNE VENTE ASSURÉE 262
TR362 RÉSEAUX SOCIAUX : LES NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE TRANSACTION 263
TR368 TRANSFORMER UN PROSPECT ACQUÉREUR EN CLIENT ACQUÉREUR 264

6. COMPROMIS DE VENTE 265
TR347 LA COPROPRIÉTÉ POUR LES TRANSACTIONNAIRES 267
TR041 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVÉ : 1RE PARTIE 268
TR376 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVÉ : 2E PARTIE 269
TR388 ACTUALITÉ JURIDIQUE DES COMPROMIS OU PROMESSES DE VENTE 270
TR998 POURQUOI ET COMMENT RÉDIGER SON COMPROMIS DE VENTE 271

7. ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) 273
E-TR013 L'ASSISTANTE COMMERCIALE EFFICACE 275
TR012 L'ASSISTANTE COMMERCIALE 276
TR386 OPTIMISER LE RÔLE COMMERCIAL DE L'ASSISTANT(E) 277
XX114 OPTIMISEZ VOTRE ACCUEIL 278

8. DÉVELOPPEMENT 279
MDG223 LES 8 PALIERS DU SUCCÈS DANS LA TRANSACTION ..... Ⓝ 281
E-TR407 DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE GRACE AUX RÉSEAUX SOCIAUX ! 282
TR408 CRÉATION DE VIDÉOS :PRÉSENTATION PERSONNELLE - PRÉSENTATION D'UN BIEN IMMOBILIER 283
E-TR411 L'APPROCHE ET LA GESTION DU CLIENT EN ANGLAIS 284
E-TR339 BOOSTER SON SERVICE LOCATION POUR UNE MEILLEURE RENTABILITÉ 285
CO132 SYNERGIE SYNDIC ET TRANSACTION MODE D'EMPLOI PRATIQUE 286
TR031 LA LOCATION ACCROÎTRE SON EFFICACITÉ, AUGMENTER LE C.A. 287
TR040 EXPLOITER 2 MARCHÉS EN PLEIN ESSOR : VIAGER ET DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ 288
TR042 INITIATION VENTE EN VIAGER : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE 289
TR044 VIAGER ET NUE-PROPRIÉTÉ : PRODUITS IMMOBILIERS ET DE GESTION PATRIMONIALE 290
TR203 COMMENT PROMOUVOIR SA PERFORMANCE PAR LE HOME STAGING 291
TR222 LA VENTE EN VEFA 292
TR282 DE LA VENTE DE BIENS IMMOBILIERS À LA VENTE DE SERVICES IMMOBILIERS 293
TR311 LA PRATIQUE DE LA VENTE EN VIAGER 294
TR318 VENTE EN VIAGER 295
TR367 S'IMPOSER DANS L'IMMOBILIER DE PRESTIGE 296

9. APPROFONDISSEMENT FISCALITÉ 297
FI005 FISCALITÉ ET DONATIONS SUCCESSIONS 299
FI015 FISCALITÉ IMMOBILIÈRE 300
FI030 LE RÉGIME JURIDIQUE, COMPTABLE ET FISCAL DE LA SCI 301
FI041 LES PLUS-VALUES ET LA TVA IMMOBILIÈRE 302
FI044 OPTIMISATION FISCALE DES MODES DE DÉTENTION DE L'IMMOBILIER 303
TR382 TOUT SUR LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES 304

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE 305

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS 307
E-MDG225 SPÉCIAL RENOUVELLEMENT CARTE ..... Ⓝ 309
MDG219 DPE - LOI CLIMAT - AUDIT ÉNERGIE - COMPRENDRE POUR ANTICIPER LES BOULEVERSEMENTS 310
E-MDG215 DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION : ROLE ET RISQUE DE L'AGENT IMMOBILIER À TRAVERS DES CAS PRATIQUES ET TECHNIQUES 311

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG186 LES NOUVELLES LÉGISLATIONS QUI IMPACTENT LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER 312
E-XX009 DÉONTOLOGIE ET DEVOIR GÉNÉRAL D'INFORMATION : DES ENJEUX A NE PAS NÉGLIGER 313
MDG200 LES INCIDENCES DES RÉGIMES MATRIMONIAUX EN IMMOBILIER 316
MDG202 IOBSP NIVEAU III CRÉDIT IMMOBILIER 317
MDG178 CONNAÎTRE ET MAÎTRISER LES PROCÉDURES JUDICIAIRES 318

2. GESTION ADMINISTRATIVE - COMPTABLE - FINANCIÈRE 317
MDG220 LES FONDAMENTAUX DE L'ANALYTIQUE ET LA RENTABILITÉ 319
E-MDG213 ANALYSE FINANCIÈRE ET RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS 320
E-MDG001 VOS OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES ET COMPTABLES DANS VOTRE CABINET 321
FI040 LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE CRIME ORGANISÉ 321
FI047 LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ETFINANCEMENT DU TERRORISME DÉONTOLOGIE 323
MDG113 ACHETER UN CABINET IMMOBILIER 324
MDG114 LIRE ET INTERPRÉTER SES COMPTES ANNUELS 325
MDG115 LE CONTRÔLE INTERNE 326
XX090 ANALYSE COMPLÈTE DU BILAN ET DU COMPTE DE RÉSULTAT 327

3. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES - SOCIAL - MANAGEMENT 329
MDG226 MANAGER UNE ATTITUDE RÉCALCITRANTE CHEZ UN(E) COLLABORATEUR(RICE) DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER ..... (N) 331
MDG227 LE MAL ÊTRE ET MIEUX ÊTRE DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER : CONSTATS, ANALYSE ET SOLUTIONS ..... (N) 332
MDG221 MANAGEMENT DU CHANGEMENT 333
MDG207 L'INTÉGRATION, L'ANIMATION ET LA FIDÉLISATION DES AGENTS COMMERCIAUX 334
E-XX116 ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE ET RESPONSABILITE SOCIÉTALE 335
MDG209 DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET SON ASSERTIVITÉ 336
MDG210 DÉVELOPPER SON LEADERSHIP 337
MDG211 ÊTRE EMPATHIQUE ET ADAPTER SA COMMUNICATION À SON INTERLOCUTEUR 338
E-MDG212 RELATIONS ET CONDITIONS DE TRAVAIL : LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL 339
E-MDG082 ORGANISATION ET MANAGEMENT DES ACTIVITÉS SYNDIC ET GÉRANCE 340
E-MDG087 DEVENEZ UN BON RECRUTEUR ET SACHEZ INTÉGRER VOS NOUVEAUX COLLABORATEURS 341
E-MDG092 GESTION DU PERSONNEL : COMMENT MAÎTRISER LE RISQUE PRUD'HOMMAL 342
E-MDG102 MANAGEMENT DE PROXIMITÉ 343
E-MDG189 PRISE DE PAROLE EN PUBLIC 344
MDG042 MANAGER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE 345
MDG045 LA GESTION DU PERSONNEL D'AGENCES ET DE CABINETS 346
MDG046 RECRUTER UN NÉGOCIATEUR IMMOBILIER : QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR ? 347
MDG097 MANAGEMENT ET PNL COMMUNICATION INTERPERSONNELLE 348
MDG118 S'ENTRAÎNER À GÉRER SON ÉQUIPE COMMERCIALE 349
MDG179 LE MANAGEMENT D'EXCELLENCE EN 8 LEÇONS 350
MDG185 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES 351
MDG187 DU MANAGEMENT OPÉRATIONNEL AU MANAGEMENT AUTHENTIQUE 352
MDG188 ANALYSER ET DÉCRYPTER LES ATTITUDES AFIN D'OPTIMISER LA RELATION CLIENT DANS L'IMMOBILIER 353
MDG191 MANAGER ET PRODUCTEUR - COMMENT COHABITER DANS VOTRE ÉQUIPE ET DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE - DÉVELOPPER VOS REVENUS - SÉCURISER VOTRE AGENCE 354
MDG192 LA FIDÉLISATION DES NÉGOCIATEURS 355
MDG193 MANAGER AVEC BIENVEILLANCE POUR « PERFORMER » AVEC VOTRE TEAM 356
MDG194 MANAGER DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES : VISEZ LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL 357
MDG195 PRENDRE SES MARQUES EN TANT QUE NOUVEAU RESPONSABLE 358
XX034 SORTIR D'UN CONFLIT : AU-DELÀ DE LA COMMUNICATION, SACHEZ NÉGOCIER 359
XX115 RASSURER LES ACQUÉREURS ET LES VENDEURS D'UN BIEN IMMOBILIER S'AFFIRMER EFFICACEMENT EN TOUTES CIRCONSTANCES 360

4. GESTION COMMERCIALE - MARKETING - DIGITAL MARKETING 361
MDG222 VENDRE ET MANAGER DANS L'IMMOBILIER GRACE AU PROFILAGE ET AUX 4 COULEURS DU DISC 363
E-MDG214 LES DRONES ET L'IMMOBILIER 364
E-MDG201 TRANSFORMATION DIGITALE DE L'AGENCE 365
E-MDG204 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE NIVEAU 1 : INITIATION 366
E-MDG205 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE NIVEAU 2 : PERFECTIONNEMENT 367
E-MDG068 EFFICACITÉ COMMERCIALE MAXIMUM 368
E-MDG150 UTILISATION DES LIENS COMMERCIAUX SUR GOOGLE 369
E-MDG151 RÉFÉRENCEMENT LOCAL 370
E-MDG152 RÉFÉRENCEMENT NATUREL 374
E-MDG153 FACEBOOK POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE 372
E-MDG159 DIFFUSER MON ANNONCE SUR LE WEB 373
E-MDG165 MON AGENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX 374
E-MDG190 AGENTS IMMOBILIERS NUMÉRIQUES ! PHOTOS - VIDÉOS - RÉSEAUX SOCIAUX 375
MDG203 PRISE DE VUE ADAPTÉE À LA PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE 376
FI042 AUGMENTER SON C.A. : LES PRODUITS INVESTISSEURS 377
MDG073 MARKETING RELATIONNEL TRANSFORMER LE PROSPECT EN CLIENT 378
MDG079 MARKETING DÉMARCHE ET MÉTHODE 379
MDG154 FACEBOOK POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE 380
MDG160 VOTRE SITE INTERNET EST-IL PERFORMANT ? 381

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG168 SE DÉVELOPPER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DE RÉSEAU 382
MDG169 LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ 382
MDG171 LA RELATION CLIENTS POUR RÉUSSIR 384
MDG181 LA PUBLICITÉ ET LA COMMUNICATION GLOBALE EN AGENCE 385
MDG182 COMMENT METTRE EN PLACE UNE BONNE STRATÉGIE DIGITALE POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE ? ... 386
MDG183 LES RÉSEAUX SOCIAUX OUI, MAIS PAS N'IMPORTE COMMENT 387
MDG184 COMMENT NE PLUS ÊTRE DÉPENDANT DES PORTAILS IMMOBILIERS 388
MDG999 PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE 389
TR304 LA QUALITÉ DE SERVICE EN AGENCE IMMOBILIÈRE 390
XX032 CLIENTS DIFFICILES DES PROFESSIONS IMMOBLIÈRES GÉRER LES SITUATIONS DE CONFLITS 391

5. SPÉCIALE DIRIGEANTS 393
MDG216 LBO / OBO – REFINANCEMENT DE SON ENTREPRISE EN PLEIN ESSOR 395
MDG217 S'ASSOCIER POUR GRANDIR, LES SECRETS D'UNE ASSOCIATION RÉUSSIE 396
MDG218 CYBERSÉCURITÉ DANS LES AGENCES 397
E-MDG199 EXPLOITER SON IMAGE DE MARQUE PERSONNELLE POUR OPTIMISER SES PERFORMANCES PROFESSIONNELLES 398
MDG198 SIMPLIFIER SON ORGANISATION POUR CONTRIBUER EFFICACEMENT AU DÉVELOPPEMENT DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE 399
MDG206 PROTECTION SOCIALE DE L'AGENT IMMOBILIER ET DE SES COLLABORATEURS 400

6. DÉVELOPPEMENT 401
MDG224 INITIATION À L'ACTIVITÉ DE MARCHANDS DE BIENS ..... Ⓝ 403
MDG208 SE FORMER AUTREMENT POUR DEVELOPPER SON ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE 404
E-MDG120 HONORAIRES + ... 405
FCC010 LE MANDAT EXCLUSIF PARTAGE 406
MDG196 APPROCHE PATRIMONIALE DE L'INVESTISSEUR EN IMMOBILIER 407
MDG197 LE MARKETING DE PROXIMITÉ 408

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE 409

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX 411
FC003 LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE 413
FC011 COMMENT RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE 414
FC025 BAUX COMMERCIAUX 415
IE003 FISCALITÉ EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE 416

2. LES BAUX COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS 417
IE033 BAIL COMMERCIAL : LA VALEUR LOCATIVE ET LE DROIT AU BAIL 419
FC008 BAUX COMMERCIAUX : LES OBLIGATIONS DES PARTIES 420
FC019 PRATIQUE DE LA CESSION DU DROIT AU BAIL 421
FC043 MAÎTRISER LES POINTS CLÉS DU BAIL COMMERCIAL 422
FC051 LA PRATIQUE DES BAUX COMMERCIAUX 423
FC055 ACTUALITÉ JURIDIQUE - BAIL COMMERCIAL ET CESSION DE FONDS DE COMMERCE 424
IE025 BAUX COMMERCIAUX 425
IE026 MAÎTRISER LA RÉPARTITION DES CHARGES DANS LE BAIL COMMERCIAL 426
IE027 ANALYSE D'UN CAS PRATIQUE DE CESSION D'ENTREPRISE 427

3. ÉVALUATION - EXPERTISE 429
EV020 ÉVALUER DES MURS COMMERCIAUX ET DES MURS À USAGE PROFESSIONNEL 431
EV021 MÉTHODES SPÉCIFIQUES D'ÉVALUATION POUR LES LOCAUX À USAGE PROFESSIONNEL ET COMMERCIAL ... 432
FC030 EXPERTISE DU FONDS DE COMMERCE, DU DROIT AU BAIL ET DES PARTS SOCIALES 433
FC032 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER À USAGE COMMERCIAL, BUREAUX ET LOCAUX D'ACTIVITÉ 434
FC041 ANALYSE DES DOCUMENTS COMPTABLES DES ENTREPRISES 435
FC056 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR DU FONDS DE COMMERCE ET DU DROIT AU BAIL 436
IE028 RÉDIGER LES ACTES DE CESSION DU BAIL ET DU FONDS DE COMMERCE 437
IE031 RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL 438

4. ACTION COMMERCIALE 439
IE032 L'EXPERIENCE CLIENT EN CRÉATION TRANSMISSION D'ENTREPRISES 441
FC018 PRATIQUE DE LA CESSION DES TITRES DE SOCIÉTÉS 442
FC049 PRATIQUE DE LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE 443
IE029 PRIVILÉGIER L'EXCLUSIVITÉ DE LA RELATION 444

5. GESTION ADMINISTRATIVE ET TECHNIQUE 445
XX092 ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP) 447
IE030 SUIVI TECHNIQUE ET CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES DES IMMEUBLES DE BUREAUX 448

ECO RÉNOVATION 449
ECO005 SPÉCIALISTE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 451
ECO006 GESTIONNAIRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ..... Ⓝ 452
ECO007 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DANS LES PETITES COPROPRIÉTÉS DE MOINS DE 20 LOTS ..... Ⓝ 453

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-DDU001 PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DU LOGEMENT 454
E-DDU002 OPÉRATION DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE 455
E-DDU999 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ 456
E-DDU006 S'ENTOURER POUR OPTIMISER SON PROJET DE TRAVAUX D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE EN COPROPRIÉTÉ . 457
DDU003 INGÉNIERIE FINANCIÈRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES COPROPRIÉTÉS 458
DDU004 QUALIFICATION « EXPERTS RÉNOVATION COPROPRIÉTÉS » 459
DDU005 SYNDICS DE COPROPRIÉTÉ : SUIVI DES TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE 460
CO126 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT EN COPROPRIÉTÉ 461
ECO001 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE D'UNE COPROPRIÉTÉ 462
ECO002 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS COLLECTIFS PRIVÉS 463
ECO003 VENTE D'IMMEUBLE À RÉNOVER ET SUBVENTION ANAH 464

DIAGNOSTIQUEURS TECHNIQUES IMMOBILIÈRES 465
DIAG009 ÉTAT DES RISQUES NATURELS ET TECHNOLOGIQUES ERNT 467
DIAG010 DIAGNOSTIC LOGEMENT DÉCENT (LOI SRU) 468
DIAG021 PISCINES PRIVÉES « CONTRÔLE DES DISPOSITIFS DE SÉCURITÉ » 469
DIAG025 ÉTAT DE L'INSTALLATION INTÉRIEURE D'ÉLECTRICITÉ 470
DIAG030 DIAGNOSTIC ACCESSIBILITÉ DES BÂTIMENTS AUX PERSONNES HANDICAPÉES OU À MOBILITÉ RÉDUITE ... 471
DIAG041 MISSION D'UN REPÉRAGE AMIANTE AVANT TRAVAUX OU DÉMOLITION 472
DIAG042 DIAGNOSTIC DES INSTALLATIONS D'ASSAINISSEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF 473
DIAG045 GESTION DU DOSSIER TECHNIQUE AMIANTE 474
DIAG046 LA RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE DU DIAGNOSTIQUEUR TECHNIQUE IMMOBILIER 475
DIAG060 DIAGNOSTIC ÉTAT DE L'INSTALLATION INTÉRIEURE DE GAZ 476
DIAG065 PRÉPARATION À L'HABILITATION DU PERSONNEL ÉLECTRICIEN 477
DIAG070 ERP RÉGLEMENTATION ET ACCESSIBILITÉ AUX HANDICAPÉS 478
DIAG072 DÉTECTION DU PLOMB DANS L'EAU ET LES CANALISATIONS 479

INTERNATIONAL 481
INT010 L'IMMOBILIER A L'INTERNATIONAL ..... Ⓝ 483
INT011 LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE DES NON-RÉSIDENTS 484
INT050 LES MONTAGES DÉFISCALISANTS 485
INT060 LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES INTERNATIONALES 486
INT070 DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ ET IMMOBILIER 487

LOCATION DE VACANCES 489
LV002 CLASSEMENT DES MEUBLÉS DE TOURISME 491
LV003 CADRE GÉNÉRAL DE LA LOCATION SAISONNIÈRE 492
LV004 LA CONVENTION DE LOCATION SAISONNIÈRE - MISE EN PLACE ET SORTIE DU LOCATAIRE 493
LV005 PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE - LOCATIONS SAISONNIÈRES 494
LV006 MIEUX EXPLOITER VOS MANDATS DE LOCATIONS MEUBLÉES ET SAISONNIÈRES 495
LV007 VALORISATION IMMOBILIÈRE POUR LE LOCATIF SAISONNIER ET COURTE DURÉE 496
LV011 LOCATION MEUBLÉE SAISONNIÈRE 497

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

COPROPRIÉTÉ

1. LES MISSIONS DU SYNDIC ET SON CONTRAT

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO138 CONNAÎTRE LE CYCLE DE VIE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Maitriser la notion de lot de copropriété à travers les évolutions législatives récentes et gérer les différentes modifications qui interviennent au cours de la vie d'un lot

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndic, Gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Journée très interactive - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DU LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Dans l'organisation de la copropriété : Partie privative et quote-part de partie commune à caractère indivisible
- A travers le règlement de copropriété et l'EDD : Identification, destination et nomenclature des lots
- Droit de vote : Selon la quote-part des parties commune du lot.
- Notion de servitude
- Obligation de supporter certains travaux

II - LA VIE DU LOT DE COPROPRIÉTÉ

* Naissance du lot : Par transfert de propriété ou livraison du 1er lot
- Création du lot
- Modification du lot : Transformation. Division/suppression. Surélévation
- Démembrement
- Changement d'usage
- Prescription acquisitive

III - CHARGES, AVANCES ET FONDS TRAVAUX ATTACHÉS AU LOT

- Les charges : Principes : Participation liée à la valeur relative des parties privatives. Distinction charges générales et charges spéciales
- Les avances
- Les fonds travaux
- La révision des charges
- L'aggravation des charges

IV - LA MUTATION À TITRE ONÉREUX

- Démarches préalables
- Information auprès du notaire
- Opposabilité
- Démarches postérieures à la mutation

V - QUELQUES PARTICULARITÉS

- Lot principal et lot secondaire.
- Lot transitoire.
- Parties communes à jouissance privative.

VI - LE LOT : UN OUTIL DE CALCUL DU PRIX DU MANDAT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO061

CAS PRATIQUES POUR EN FINIR AVEC LES IDÉES REÇUES EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Identifier les idées reçues qui circulent chez les syndics à propos de la gestion des copropriétés

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriétés – Comptables de copropriétés – Assistant(e)s de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA COPROPRIÉTÉ ET LE RCC

1/ La mise en route d'une copropriété neuve
2/ La réception des parties communes
3/ Les copropriétés dans le périmètre d'une ASL
4/ Le traitement des clauses irrégulières du RCC
5/ Le changement d'usage d'une partie privative
6/ Le respect du RCC par un locataire

II – L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

7/ Ordre du jour et domaine de compétence de l'AG
8/ Points inscrits à l'ordre du jour sur la demande d'un copropriétaire
9/ Les délégations de vote portées par les époux
10/ Délégation de vote et mandat de gestion locative
11/ La constitution de l'AG et le nombre de participants
12/ Voix en AG, quotes-parts de parties communes et nombre total de voix du SDC
13/ Les arrivées et les départs en cours d'AG
14/ La majorité de tous les copropriétaires et la passerelle de l'article 25-1
15/ La suppression d'un équipement commun
16/ La notification du PV de l'AG

III – LE CONSEIL SYNDICAL ET LE SYNDIC

17/ L'assurance RC des membres du CS
18/ L'élection du président du CS
19/ La mise en concurrence du syndic par le CS
20/ La désignation du syndic en présence de plusieurs candidats
21/ Travaux de sauvegarde refusés par l'AG et responsabilité civile et pénale du syndic
22/ La fin du mandat du syndic non réélu

IV - COMPTABILITÉ – MUTATIONS

23/ Comptabilisation des honoraires à la charge d'un seul copropriétaire
24/ L'approbation des comptes d'une opération de travaux dont le budget n'a pas été voté
25/ La trésorerie du SDC
26/ La procédure de recouvrement des charges
27/ Le questionnaire du notaire – Le certificat art 20
28/ Le « pré état daté »
29/ La liste des copropriétaires et sa mise à jour
30/ L'opposition entre les mains du notaire

V – ENTRETIEN DES BATIMENTS ET TRAVAUX

31/ Les visites de la copropriété
32/ La mise en concurrence des fournisseurs
33/ Le fond de travaux et sa ventilation
34/ Le vote d'une opération de travaux concernant un équipement qui n'est pas commun à tous les copropriétaires
35/ La date d'exigibilité des provisions sur travaux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO123 COPROPRIÉTÉ : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

OBJECTIF(S)

• Comprendre ce qu'est une copropriété et comment elle fonctionne, assister le ou la gestionnaire, le syndic dans ses tâches quotidiennes

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Débutants, assistant(e)s, transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DE LA COPROPRIÉTÉ

- Le statut
- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division
- Le lot, la destination
- Les parties communes et les parties privatives
  - Les parties communes générales
  - Les parties communes spéciales
  - les parties privatives

II - LES ORGANES DE LA COPROPRIÉTÉ

- Le syndicat des copropriétaires
- Le conseil syndical
  - Rôle
  - Désignation
  - Fonctionnement
- Le syndic
  - rôle
  - désignation (modalités, contrat type)
  - fin du mandat
- Gestion administrative
  - la gestion du « quotidien » :
    - le fichier
    - les courriers et courriels reçus
    - les archives
    - nouveautés : l'immatriculation des copropriétés et la fiche synthétique
  - les travaux :
    - demandes d'intervention,
    - les prestataires,
    - les urgences
  - le carnet d'entretien
- L'assemblée générale
  - la préparation de l'assemblée générale
  - la convocation : délai, ordre du jour (forme et contenu)
  - la tenue (la feuille de présence, les pouvoirs, le bureau)
  - les majorités
  - le procès-verbal (rédaction et envoi)
  - exécution des décisions et contentieux
- Gestion financière et Gestion comptable
  - les charges de copropriété (factures, règlements, répartition)
  - le compte bancaire
  - Un budget prévisionnel et des appels de fonds
  - l'avance de trésorerie
  - le fonds de travaux
  - la présentation des comptes à l'assemblée générale (les documents de synthèse)
  - les mutations

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO130 ACTUALITÉS DE LA COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Appréhender l'ensemble des modifications apportées par les nouvelles règlementations. Identifier la portée de la réforme, les points restants à améliorer et les modifications à venir.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Administrateurs de biens, gestionnaire de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LOI ELAN ET RÈGLEMENTATION PROFESSIONNELLE

- Reconnaissance des titres
- CNTGI
- Signalement par le syndic de toute atteinte à la dignité humaine

II - ÉVOLUTION ANNONCÉE DE LA LOI DU 10 JUILLET 1965

- Deux ordonnances à venir

III - MESURE PROPRE À LA COPROPRIÉTÉ

- Définition du lot et du lot transitoire
- Naissance du statut et mise en route de la copropriété
- Nouveau droit accessoire aux parties communes
- Parties communes spéciales et parties communes à jouissance privative
- Fonds travaux : affectation des sommes
- Assemblée générale et modalité d'organisation
- Assemblée générale et mandat
- Assemblée générale et délai de notification du PV
- Effet du "bail solidaire" sur la copropriété
- Majorité pour le votre de travaux d'économie d'énergie
- Individualisation des frais de chauffage
- Observatoire des diagnostics
- Carnet numérique
- Extranet
- Extension de la déchéance du terme aux provisions travaux
- Modification de la prescription en matière de copropriété
- Extension des personnes habilitées à pénétrer dans les parties communes
- Modification des conventions art37 L65 sur les droits à construire

IV - DIVERS

- Action oblique dans le cadre des violences conjugales
- Colonnes électriques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO131

COPROPRIÉTÉS : LES QUESTIONS DIFFICILES

OBJECTIF(S)

• Approfondir le droit de la copropriété sur les points les plus délicats que rencontrent parfois les syndics pour pouvoir répondre aux questions difficiles

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Dirigeants d'un cabinet de syndic, Gestionnaires de copropriété - Comptables de copropriété

Prérequis : Une connaissance des bases du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

- La copropriété des immeubles bâtis
  - Restriction du champ d'application du statut - Parties privatives (modification de l'usage d'une partie privative, parties privatives et travaux)
  - Parties communes remarquables (terrain, parties communes spéciales, parties communes à jouissance privative) - Les copropriétés remarquables (les ensembles immobiliers, les sites tertiaires, les copropriétés en périmètre d'ASL)
  - Les lots de copropriété et les lots transitoires, Date de l'application du statut de la copropriété- La valeur contractuelle de l'EDD
- Le Règlement Conventionnel de Copropriété Nature juridique et contenu du RCC
  - La modification, l'adaptation et le complément du RCC - Le respect du RCC (par les locataires, le traitement des clauses réputées non écrites).

II - LES ORGANES DU SDC

- L'AG : Compétences et limites – La convocation sur demande d'un copropriétaire - Question sur l'OJ notifiée par un copropriétaire - La convocation par LRE – La participation par visioconférence - Les pouvoirs - Le vote par correspondance - Les majorités et les « passerelles » art 25-1 et 26-1- L'AG et le licenciement du concierge
- Le CS : La mise en concurrence du syndic – Le droit du CS à une totale information - Assurance RC des membres du CS -La délégation par l'AG au CS de ses pouvoirs de décider - Les nouvelles prérogatives du président du CS (l'action judiciaire contre le syndic défaillant)
- Le syndic : Les deux contrats du syndic – La fin du mandat du syndic.

III - LES PRESTATIONS IMPLIQUÉES PAR LES MISSIONS DU SYNDIC

- L'exécution des missions
  - Les Préposés du syndic
  - Différence entre substitution et sous-traitance
- L'extranet et les missions d'information
  - Informations à mettre en ligne obligatoirement - Mise à jour annuelle des informations en lignes
  - L'informations des copropriétaires et des tiers (Mise à jour du registre des copropriétés, de la fiche synthétique) – Le devoir de vigilance
- L'entretien et l'amélioration des bâtiments
  - Le DTG – Le projet de plan et le plan pluriannuel de travaux - Les visites de la copropriété
  - Le fond de travaux - La préparation et le vote du budget d'une opération de travaux - Le choix des entreprises mises en concurrence

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

2. DÉFINITION ET CADRE JURIDIQUE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO141 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Appréhender l'ensemble des modifications apportées par les nouvelles règlementations.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SYNDIC : NOUVELLES OBLIGATIONS

- Obligations liées au statut : Tracfin, habitat indigne, protection du statut, formation.
- Obligations professionnelles : Extranet, répartition du fonds travaux, carnet numérique, observatoire des diagnostics, gestion des impayés.

II - LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ : OBLIGATION DE MAJ

- Naissance du statut et mise en route de la copropriété.
- Définition du lot et du lot transitoire.
- Parties communes spéciales et parties communes à jouissance privative.
- MAJ du règlement de copropriété.
- Le droit à construire

III - MODIFICATIONS RELATIVES À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- Modalités d'organisation : Convocation, déroulement.
- Le procès-verbal.
- Délai de prescription.
- Mandat du syndic : Contrat type, convention de prestations, fin de mandat.
- Abaissement des règles de majorité.
- Majorité et travaux d'économie d'énergie.
- Les passerelles entre les majorités.

IV - LE CONSEIL SYNDICAL

- Renforcement du poids du conseil syndical.
- Délégations données au conseil syndical.
- Remise des pièces au conseil syndical.
- Les pouvoirs du président du conseil syndical.

V - RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET TRAVAUX

- Mesures en faveur des économies d'énergie : Les nouvelles dispositions en matière de consommation énergétique des bâtiments, spécificité pour les bâtiments à usage tertiaire.
- Les travaux d'économie d'énergie : Nouvelles règles de majorité, Les travaux d'isolation thermique et phonique.

VI - DIVERS

- Les travaux d'accessibilité
- Les honoraires de mutation
- Les obligations du syndic « sortant »
- Obligation en cas de système de vidéo surveillance
- Droit à la prise pour les véhicules électriques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO133 LA COPROPRIÉTÉ REFORMÉE DEPUIS LA LOI ELAN ET SES ORDONNANCES

OBJECTIF(S)

• Comprendre et maîtriser les nouveautés apportées par les derniers textes

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens, gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE NOUVEAU STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

- La copropriété et les autres conventions contraires d'organisation
- Réduction du délai de prescription

II - PRÉCISIONS SUR LA CONSISTANCE DES LOTS ET DÉFINITIONS DES PARTIES COMMUNES

- Avec l'extension de la notion de partie commune
- Action du syndic pour procéder aux mises en conformité des règlements de copropriété

III - MODIFICATIONS RELATIVES À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- Nouvelles modalités de notification
- Nouveaux modes de participation à L'AG
- Modification des règles de majorités
- AG demandée par un copropriétaire

IV - CONTRAT ET MISSION DU SYNDIC

- Le contrat type et la fiche d'information
- Contrat de prestation de service le syndic,
- Organisation du terme du mandat du syndic et de la transmission des pièces au syndic successeur
- Extranet
- Pénalités pour non communication de documents

V - LE CONSEIL SYNDICAL

- Désignation des membres du CS
- Délégation donnée par l'AG au CS des pouvoirs de décider à sa place
- La mise en concurrence obligatoire du syndic sortant
- Pouvoirs spécifiques supplémentaires du président du CS

VI - NOUVEAUX DROITS ET OBLIGATIONS DES COPROPRIÉTAIRES

- Les travaux affectant les parties privatives
- Travaux d'accessibilité

VII - MODIFICATIONS D'ORDRE FINANCIER

- Fonds de travaux et affectation du fonds de travaux
- Emprunt du SDC
- La procédure de déchéance du terme étendue à toutes les charges

VIII - DISPOSITIONS DIVERSES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO127 LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Lire et comprendre les dispositions contenues dans un RCC, les exécuter et les expliquer aux copropriétaires

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants de cabinets de syndic - Gestionnaires et Assistant(e)s de copropriétés - Comptables de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE RÈGLEMENT CONVENTIONNEL DE COPROPRIÉTÉ (RCC) : UNE CONVENTION ENTRE LES COPROPRIÉTAIRES

- Une convention soumise au droit commun des contrats
- Un contrat établi en la forme authentique
- Une convention règlementée par le législateur
- Les points objets d'une règlementation impérative
- Les dispositions d'ordre supplétif que le RCC peut négliger ou adapter
- Le RCC : un contrat d'adhésion
- Le respect du RCC

II - PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES

- La définition des différentes parties de l'immeuble
- Une partie commune remarquable : le sol
- Consistance matérielle des parties communes énoncée à titre supplétif
- Droits accessoires aux parties communes et les conventions de l'article 37
- Les parties privatives et la modalité de leur jouissance
- Les parties communes à jouissance privatives

III - RCC, LOTS DE COPROPRIÉTÉ, DESTINATION DE L'IMMEUBLE ET ÉTAT DESCRIPTIF DE DIVISION (EDD)

- Le lot de copropriété
- Les quotes-parts de copropriété
- La destination de l'immeuble
- L'EDD
- L'adoption et la modification du RCC par l'AG
- Le RCC établi judiciairement

IV - ADMINISTRATION DES PARTIES COMMUNES ET RÉPARTITION DES CHARGES (OBLIGATIONS ET LATITUDES DU RÉDACTEUR DU RCC)

- Administration des parties communes :
  - les modalités d'ordre public prévues par le législateur
  - Les clauses réputées non écrites
  - Les modalités spécifiques que peut prévoir le RCC : les 14 points à vérifier.
  - Les trois familles de charges et les critères de répartition applicables à chacune

V - LES MODIFICATIONS DU RÈGLEMENT CONVENTIONNEL DE COPROPRIÉTÉ

- Les modifications conventionnelles du RCC
- Les modifications judiciaires des clauses irrégulières du RCC
- Le cas particulier des actions contestant la régularité de la répartition des charges
- L'adaptation du RCC par L'AG

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO014 COPROPRIÉTÉ - PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES

—

Délimitation et impact sur la répartition des charges

OBJECTIF(S)

• Distinguer les parties privatives des parties communes et fixer les limites à leur usage, afin de mesurer l'impact des modifications dans leur nature, sur l'entretien, les travaux et les charges

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - IDENTIFICATION DES PARTIES PRIVATIVES ET DOMAINE D'INTERVENTION DU SYNDICAT

- Le règlement de copropriété
- Les documents annexes
- Les parties privatives
- L'achat de parties privatives par le syndicat

II - DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE PARTIES COMMUNES

- Parties communes générales
- Parties communes spéciales
- Parties communes en jouissance privative
- Implication de l'aliénation d'une partie commune

III - CHANGEMENT D'AFFECTATION DES PARTIES PRIVATIVES ET CONSÉQUENCES SUR LES OBLIGATIONS DU SYNDICAT

- Liberté d'usage et principe
- Limitations de cette liberté

IV - L'USAGE DES PARTIES COMMUNES, LES EFFETS DE LA PROPRIÉTÉ COLLECTIVE

- Les charges relatives à l'entretien, l'administration et la conservation de l'immeuble
- Les charges relatives aux services communs et éléments d'équipement collectif

V - LA RÉVISION ET RÉPARTITION DES CHARGES

VI - LA NULLITÉ DE LA RÉPARTITION DES CHARGES

VII - LES CONSÉQUENCES DE LA CRÉATION DES PARTIES PRIVATIVES ET LA MODIFICATION DE L'USAGE D'UNE PARTIE PRIVATIVE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO999

COPROPRIÉTÉ - SYNDIC LE POINT SUR LES MODIFICATIONS ET L'ACTUALITÉ JURIDIQUE

OBJECTIF(S)

• Appréhender l'ensemble des modifications apportées par les nouvelles règlementations et identifier la portée de la réforme et les changements apportés.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - EXERCICE DE LA PROFESSION

- Cartes professionnelles
- Obligations professionnelles (déontologie, lutte contre l'habitat indigne, formation continue-devoir de conseil)
- Responsabilité civile et responsabilité pénale du syndic
- Point sur le CNTGI

II - NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LE SYNDIC

- Rappel et dernière maj (immat ; fiche synth.modalités de consultation des pièces justificatives des charges)
- Nouvelle règles et obligations en matière de RC
  - Naissance du statut et mise en route
  - Définition du lot, du lot transitoire
  - Droits accessoires
  - Parties communes spéciales et parties communes à jouissance privative
  - Maj du RC
  - Le droit à construire (article 37)
  - Le compte bancaire séparé
  - Les archives du syndicat
- Modifications relatives à l'assemblée générale
  - Organisation : présence physique-visioconférence-convocations(modalités)
  - Le vote par correspondance (formulaire)
  - Le PV
  - Délai de prescription
  - Mandat du syndic-Ct –fiche d'information
  - Le conseil syndical (délégations, pouvoirs, remise de pièces, mise en concurrence du syndic)
- L'évolution des règles de majorité (abaissement de majorités, nouvelles « passerelles »)

III - NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LE SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES

- Diagnostic technique global (maj)
- Le fonds de travaux
- Le carnet d'information
- Extranet
- Le copropriétaire et les travaux d'accessibilité
- Les places de stationnement adaptées
- Les véhicules électriques-bornes de recharge-local « vélos »

IV - RÉNOVATION ÉNERGETIQUE ET TRAVAUX

- Mesures en faveur des économies d'énergie
  - Consommation énergétique des bâtiments : les dernières dispositions législatives et réglementaires
  - Les bâtiments à usage tertiaire : spécificité
  - Les frais de chauffage : individualisation
- Les travaux d'économie d'énergie
  - Les règles de majorité
  - Les travaux d'isolation thermique et phonique
  - Le point sur la réhabilitation des logements de montagne (loi Montagne 2)

V - LES COPROPRIÉTÉS EN DIFFICULTÉ

- Les outils de prévention des charges impayés (rappel et maj)
- Panorama des outils de traitement des difficultés (mandataire ad hoc, plan de sauvegarde etc…)
  - Jurisprudence –arrêts récents

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO052

L'ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Passer en revue les nouveautés intervenues dans le droit de la copropriété (Lois et ordonnances, décrets et arrêtés, jurisprudence) afin d'adapter sa pratique au quotidien.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriétés assistant(e)s, comptables de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

L'application du statut – Les parties communes spéciales et celles à jouissance privative – Les assemblées spéciales – Les lots transitoires – Les modifications éventuelles des RCC

II - LES PRISES DE DÉCISION

L'AG réunie à la demande d'un copropriétaire – Les deux modes de participation à l'AG (présentiel ou distanciel) – La feuille de présence – Les pouvoirs en blanc – Le vote par correspondance – Les nouvelles majorités – Le PV de l'AG (Rédaction, signature, notification) - Les délégations par l'AG au CS de ses pouvoirs de décider.

III - ADMINISTRATION ET COMPTABILITÉ

Le renforcement des droits en matière de recouvrement des charges – Les nouveaux délais de prescription et de notification - Les emprunts du SDC – L'accès aux parties communes (Police, pompiers, huissiers) - La tenue de la liste des copropriétaires et le RGPD - L'habilitation du syndic pour agir en justice - Les deux contrats du syndic – La fin du mandat du syndic - Le fond de travaux - Les avances temporaires de trésorerie – La tenue des comptes des opérations décidées par le CS et la modification de la nomenclature comptable

IV - COMMUNICATION ET TRANSPARENCE

L'extranet de la copropriété (Documents à mettre en ligne et mises à jour) – Les notifications par mise en ligne sécurisée – Les notifications et mises en demeure par LRE – Le prestataire de services de confiance – Les appels de fonds par courriel – Les obligations de vigilance (lutte contre les « marchands de sommeil ») -

V - TRAVAUX D'AMELIORATION - « LOI CLIMAT »

Accessibilité aux handicapés - Emplacements sécurisés pour les vélos – Bornes de recharges pour véhicules électriques – Le nouveau DPE collectif – Le plan pluriannuel de travaux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO111 CALCUL DES TANTIÈMES ET CHARGES EN COPROPRIÉTÉ : CAS PRATIQUES

OBJECTIF(S)

• Approche pratique et concrète des tantièmes de copropriété et des tantièmes de charges

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires débutants à principaux de copropriété
Experts immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA COPROPRIÉTÉ

- La division
- L'état descriptif de division
- Le règlement de copropriété

II - LES PARTIES PRIVATIVES

III - LES PARTIES COMMUNES

IV - LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE CHARGES

- Charges communes générales
- Cas des copropriétés composées de plusieurs bâtiments
- Charges relatives aux éléments d'équipements communs et services collectifs

V - LES RÉPARTITIONS DE CHARGES ET MODES DE CALCUL

- Tantièmes de parties communes
- Les cœfficients de pondération
- Les différentes catégories de charges (générales, chauffages, ascenseurs, vmc…)

VI - EXEMPLES ET CAS PRATIQUE CORRIGÉ

- La création d'un ascenseur (le cas pratique et son corrigé seront distribués et expliqués par le formateur le jour de la formation)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO071

LE SYNDIC ET L'IMMEUBLE NEUF

—

Mise en route de la copropriété

OBJECTIF(S)

• Exécuter les opérations concrètes et particulières au moment de la mise en service de l'immeuble livré neuf et gérer les relations avec le promoteur et les constructeurs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété, assistants de copropriété, gestionnaires techniques et comptables de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA NAISSANCE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les intervenants à l'acte de construire
  - La notion de « réception »
- La vente d'un immeuble à construire
  - La notion de « livraison »
- Les procédures constatant l'achèvement de l'immeuble

II - LA MISE EN ROUTE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Le syndic provisoire
  - La désignation du syndic provisoire
  - Prise d'effet et fin du mandat du syndic provisoire
- Les missions du syndic provisoire
  - L'établissement de la première liste des copropriétaires
  - La tenue et l'arrêté des comptes de la période provisoire
  - La préparation du budget prévisionnel du premier exercice
  - La demande au promoteur des documents et clés à remettre au syndic
- La réunion de la première AG
  - Date et convocation de la première AG
- Ordre du jour de la première AG
- Règlement des appels de fonds
  - lots transitoires
  - cas particulier des lots non livrés

III - LA RESPONSABILITÉ LÉGALE DES CONSTRUCTEURS ET LES ASSURANCES OBLIGATOIRES

- La responsabilité légale des constructeurs et des promoteurs
  - Les constructeurs d'ouvrage au sens de l'article 1792-1 CC
  - L'ouvrage et sa composition
- Les dommages à l'ouvrage entraînant la responsabilité des constructeurs
  - Une responsabilité présumée : La cause étrangère, motif d'exonération de responsabilité.
  - Une responsabilité limitée dans le temps : dix ans.
  - Les personnes devant qui les constructeurs sont responsables
  - Les autres garanties données au maître de l'ouvrage
  - La garantie de parfait achèvement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO095 RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ET ÉTAT DESCRIPTIF DE DIVISION

—

Clauses abusives

OBJECTIF(S)

• Apprécier l'importance de bien rédiger ou d'adapter un règlement de copropriété. Conséquences de clauses abusives. Identifier les responsabilités du rédacteur

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Définition et contenu de l'état descriptif de division
- Définition et contenu du règlement de copropriété :
  - création par le propriétaire initial ou promoteur, le syndicat des copropriétaires ou par le juge
  - contenu : les différentes parties du règlement de copropriété
  - modification amiable ou judiciaire

I - LES CLAUSES DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ NE DOIVENT PAS ÊTRE ILLICITES

- Clauses relatives au droit de jouissance des parties privatives et communes, et à l'administration des parties communes conformes à l'art 8 de la loi du 10 juillet 1965
  - Clauses relatives à la jouissance des parties privatives
  - Clauses relatives à la jouissance des parties communes
  - Clauses relatives à l'administration des parties communes
- Clauses de répartition des charges non conformes aux critères prévus à l'art 10 de la loi du 10 juillet 1965
  - Les services collectifs et équipements communs : critère de l'utilité
  - Charges de conservation, d'entretien et d'administration

II - CONSÉQUENCES PRATIQUES : PARALYSIE DE LA GESTION ET CONTENTIEUX JUDICIAIRE

- Paralysie de la gestion : présentation d'un cas pratique
  - Origines du litige : grille de répartition du chauffage
  - Conséquences finales du litige : paralysie de la copropriété et l'administration provisoire
- Contentieux judiciaire : modification/ contestation de la répartition des charges
  - Action en « révision » Art 12 loi du 10 juillet 1965
  - Action en « nullité » Art 43 loi du 10 juillet 1965

CONCLUSION : L'ARBITRAGE, UNE SOLUTION INTÉRESSANTE MAIS DÉLICATE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO125 LE MEMO DU SYNDIC

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les principales dispositions de la loi ELAN, de l'ordonnance du 30/10/2019, de la loi du 22/8/2021 et de leurs décrets d'applications

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants de cabinets de « SYNDIC » - Gestionnaires et assistant(e)s de copropriété - Comptables de copropriété

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Le renforcement du droit du SDC en matière de recouvrement des charges
- Réduction de certains délais de procédure.
- Remplacement du privilège immobilier spécial par l'hypothèque légale spéciale
- Précisions concernant certaines procédures
- Le nouveau DPE et les copropriétés
- Les emprunts du SDC
- Modification éventuelle du RCC (Loi du 21/02/2022)

II - ACTUALITÉ COMPTABLE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les charges à répartir sur un seul copropriétaire
- Le fond de travaux avec la loi du 22/8/2021
- Gestion de la trésorerie du SDC

III - LA COMMUNICATION NUMÉRIQUE

- L'extranet de la copropriété
- Les notifications par mise en ligne sur l'extranet
- Les notifications et mises en demeure par LRE
- Les appels de fonds par courrier électronique
- Procédure pour recueillir l'accord exprès des copropriétaires

IV - L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- La réunion de l'AG sur demande d'un copropriétaire
- Affichage de la date de la prochaine AG
- Points de l'Ordre du Jour et informations obligatoires
- Travaux d'accessibilité pour les handicapés
- Aires de stationnement des vélos
- Bornes de recharge électriques
- Les délégations de votes
- La participation à l'AG par Visio-conférence
- Le vote par correspondance
- La redéfinition des majorités (art 24, 25, 26)
- Les nouvelles passerelles (Art 25-1, art 26-1)
- Les nouvelles majorités exigibles sur certains points
- Notification du PV aux absents et opposants

V - LE CONSEIL SYNDICAL

- La délégation au CS par l'AG de son pouvoir de décider - Les pouvoirs du président du CS

VI - LE SYNDIC

- Le contrats de syndic
- La fiche d'information sur les prix
- La fin du mandat du syndic
- Les obligations d'information et de vigilance pesant sur le syndic

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

3. ASSEMBLÉES GÉNÉRALES - CONSEIL SYNDICAL

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO143

COPROPRIÉTÉ : ELAN, CLIMAT ET RESILENCE, 3DS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les dernières réglementations impactant afin d'adapter sa pratique au quotidien.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndic, gestionnaire, assistant(e)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – BILAN DE LA LOI ELAN : DIFFICULTÉS D'APPLICATION ET D'INTERPRÉTATION

- RAPPEL DES PRINCIPAUX POINTS DE LA LOI ELAN :
  - La « nouvelle » assemblée générale
  - Délégation au conseil syndical
  - Travaux d'accessibilité
  - Les petites copropriétés
- JURISPRUDENCE RÉCENTE :
  - Analyse des procédures et contentieux (MAJ à la date de la formation)

II – IMPACT DE LA LOI 3DS SUR LA MISE À JOUR DES RÈGLEMENTS DE COPROPRIÉTÉ

- De la loi ELAN à la loi 3DS
- Les points de vigilance :
  - Les parties communes à jouissance privative
  - Les parties communes spéciales
  - Les lots transitoires
- Procédure de mise en conformité : délai, coût, responsabilité.

III – LES CONSÉQUENCES DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

- OBJECTIF GENERAL DE LA LEGISLATION ET IMPACT SUR LE LOGEMENT :
  - Les enjeux pour la copropriété : Constat général sur le parc immobilier. Insuffisances des précédentes législations (loi ALUR)
  - Importantes actions de rénovation à réaliser
  - Impact des nouvelles normes en matière de transaction et de gestion locative sur les copropriétés
- LES OUTILS PROMUS PAR LA LEGISLATION :
  - Le retour du PPT
  - L'évolution du fonds travaux
  - Le DPE et la généralisation du DPE collectif
  - Le raccordement des immeubles au réseau d'assainissement collectif
  - La procédure de mise en place des équipements collectifs en bornes de recharge pour véhicule électrique

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO140 DÉVELOPPER SON ART ORATOIRE ET MIEUX CAPTIVER SON AUDITOIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

OBJECTIF(S)

Mettre en perspective et comprendre les tenants et aboutissants d'une intervention en public ainsi que d'une animation réussie.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndics et gestionnaires de copropriétés menant des assemblées générales

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CONSTATS SUR LE DÉROULEMENT DES AG

- Ressenti des participants
- Point de vue sur l'efficacité

II - DÉFINITION D'OBJECTIFS POUR L'AVENIR

(avec travail sur la bonne formulation d'un objectif)
- Ce que les participants aimeraient voir évoluer

III - DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ORATOIRES

- Les différents leviers de communication
- Le développement de son aplomb à travers sa posture physique
- Le phénomène d'homéostasie (différence entre risque perçu et risque réel)
- La gestion des émotions

IV - ANIMATION DE LA RÉUNION

- Les lieux
- En amont de la réunion
- Les premières paroles
- La fixation d'un cadre collectif de communication
- Les positions dans l'espace
- Identifier et comprendre ses interlocuteurs
- Un peu de synergologie
- Le traitement des objections et des agressions
- Le rapprochement de points de vue divergents

V - CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO139 LE CONSEIL SYNDICAL UN ROLE PRÉPONDÉRANT DANS LA GOUVERNANCE DE LA COPROPRIETÉ ?

OBJECTIF(S)

• Comprendre la volonté du législateur sur le rôle donné au CS à travers les textes fondateurs, connaître le rôle et le pouvoir dont dispose juridiquement le conseil syndical.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndics, Gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE RENFORCEMENT DU POIDS DU CONSEIL SYNDICAL VOULU PAR LE LÉGISLATEUR

- 1965 : Rôle et mission du conseil syndical
- 1985 : Obligation d'élire un conseil syndical
- 2000 : Implication dans l'élaboration du budget
- 2014 : Mise en concurrence du syndic
- 2018 : Elargissement des pouvoirs

II – LE CONSEIL SYNDICAL, ORGANE CONSULTATIF ET ACTIF DU SYNDICAT

- Désignation
- Mission
- Organisation du CS, rôle du Président
- Droit
- Obligation et responsabilité
- Pouvoirs détenus seul
- Pouvoirs partagés avec le syndic
- Pouvoirs liés à la délégation de l'AG
- Pouvoirs que le CS ne détient pas
- Pouvoirs élargis par la loi ELAN

III - TRANSFORMER UN CONTRE- POUVOIR EN ALLIÉ

- Ateliers : Echange d'expériences
- Constat : Contre-pouvoir absolu ou force de proposition
- Quelles réponses pour quels profils types
- Management soft ou hard
- Concertation : Réunion avec le syndic
- Capitaliser sur les atouts du syndic :
  - Rigueur, professionnalisme
  - Transparence
  - Pédagogie
- Rapport gagnant/gagnant

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO134 CONVOQUER ET TENIR UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE COPROPRIÉTÉ APRÈS LE 1ER JUIN 2020

OBJECTIF(S)

- Evaluer l'application des nouvelles règles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout professionnel de la gestion immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Alternance d'exposé théorique et quiz de validation - Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Ce programme reprend les différentes modifications apportées à la gestion des copropriétés par la loi ELAN et les décrets d'application parus à ce jour ainsi que l'ordonnance du 30 octobre 2019

Il intègre les dérogations accordées dans le contexte de pandémie COVID 19

I – CONSÉQUENCES DU COVID 19 SUR LA TENUE DES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

- Rappel des ordonnances sur les contrats de syndic et les délais

II - CONTENU DE LA CONVOCATION ENVOYÉE DEPUIS LE 1ER JUIN ?

- Qui convoque l'assemblée générale ?
- Convocation à la demande d'un copropriétaire
- Affichage relatif à la tenue de la prochaine AG
- L'ordre du jour :
  - Les nouvelles questions obligatoires (loi LOM, emprunt, etc)
  - Modification de l'accès à la consultation des pièces justificatives de charges
  - Documents à joindre
  - Question complémentaire d'un copropriétaire
- Les destinataires de la convocation

III - FORME ET DELAI DE LA CONVOCATION INCLUANT LES NOUVELLES DISPOSITIONS EN MATIÈRE D'ENVOI ÉLECTRONIQUE

- Extension des modalités de notification

IV - LA TENUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- Participation à l'assemblée générale
  - visioconférence
  - vote par correspondance
  - les dérogations admises dans le contexte d'urgence sanitaire
- Que contient la feuille de présence : impact des nouveaux modes de participation
- Modalités de détention des pouvoirs
- Désignation et rôle du président de séance, des scrutateurs et du secrétaire de séance
- Les nouvelles "majorités" : articles 24, 25,26 au 1er juin 2020
  - Calcul et application

V - LE PROCÈS-VERBAL

- Comment le rédiger ? Que doit-il contenir ?
- La clôture de la séance et la signature du procès-verbal : impact des nouveaux modes de participation
- A qui le notifier ?
- Comment contester une décision d'assemblée générale ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO135 SYNDIC ET CONSEIL SYNDICAL IMPACT DE L'ORDONNANCE DU 30 OCTOBRE 2019

—

Nouvelle gouvernance après le 1er juin 2020

OBJECTIF(S)

- Evaluer l'application des nouvelles règles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout professionnel de la gestion immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Alternance d'exposé théorique et quiz de validation - Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

IMPACT DU COVID

I - SYNDIC

- Vers un nouveau contrat type ?
- La fiche d'information
- Les honoraires travaux
- Modalités de non renouvellement du mandat
- Modalité de résiliation du mandat du syndic
- Possibilité de proposer une convention de prestation de service
- Transmission des pièces
- Nouvelles obligations du syndic (signalement, extranet)

II - CONSEIL SYNDICAL

- Les nouveaux candidats au CS
- Pénalité du syndic pour défaut de communication de pièces
- Rappel de la mission initiale du conseil syndical
- Extension de délégation donnée par l'AG au CS (budget travaux ?)
- Rappel des obligations du conseil syndical Pénalité du syndic pour défaut de communication de pièces
- Mise en concurrence des contrats de syndic
- Pouvoirs supplémentaires du président du CS
  - mandataire ad'hoc
  - action contre le syndic ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO015 LES BASES DE LA PRATIQUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

OBJECTIF(S)

• Convoquer et tenir une AG de copropriétaires selon les règles de droit

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants de cabinets de « SYNDIC » - Gestionnaires et Assistant(e)s de copropriétés - Comptables de copropriétés

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'AG : L'ORGANE DE LA DÉCISION DU SYNDICAT

- Définition et compétences de l'AG
- Les délégations du pouvoir de décider
- Les limites des compétences de l'AG
- Etablissement de l'ordre du jour
- Les questions inscrites à la demande d'un copropriétaire Les demandes tardives
- La composition de l'AG – Les cas de carence de copropriétaires
- Le lieu de la réunion de l'AG
- L'attribution des voix et les collèges de votant
- Les délégations et subdélégations de votes
- Les cas particuliers de représentation en AG (époux, indivision, gestionnaire locatif)
- Les pouvoirs en blanc
- Les consignes de vote

II - CONVOCATION DE L'AG ET FRÉQUENCE DE SES RÉUNIONS

- L'initiative de la réunion de l'AG (Syndic et CS, Copropriétaires)
- L'AG annuelle - Les AG supplémentaires - Les assemblées restreintes, Les assemblées spéciales
- Les auteurs de la convocation (Syndic, autres que le syndic)
- Forme et délais de la convocation
- Destinataires de la convocation et leurs adresses
- La convocation par LRE
- Contenu de la convocation
- Les notifications de l'article 11 et les projets de résolutions
- Le coût de la convocation - (Reprographie, affranchissement, acheminement)

III - DÉROULEMENT DE L'AG, LES OPÉRATIONS DE VOTE ET LES DÉCISIONS DE L'AG :

- La feuille de présence
- Le bureau de l'AG et sa constitution
- Les intervenants extérieurs ponctuels
- L'examen de l'ordre du jour
- Les opérations de vote
- Les copropriétaires arrivés en retard ou partis avant la fin

IV - LES DÉCISIONS DE L'AG ET LES ACTIONS EN NULLITÉ :

- Le procès-verbal des décisions de l'AG
- Le registre des procès-verbaux
- La notification des décisions aux opposants et aux absents
- Forme et délais de la notification
- La communication des décisions aux occupants de l'immeuble
- La contestation des décisions prises par l'A.G : l'action en nullité.

V - LES MAJORITÉS POUR DÉCIDER :

- La notion de voix exprimées
- La majorité simple
- La majorité absolue de l'article 25
- La passerelle de l'article 25-1
- La double majorité de l'article 26
- L'unanimité - Les cas particuliers de calcul de majorité (Absence du copropriétaire dominant, copropriétés comptant uniquement deux copropriétaires)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO033

LES ATOUTS D'UNE BONNE PRÉPARATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

OBJECTIF(S)

• Disposer d'outils simples pour mieux communiquer avec les copropriétaires et animer l'assemblée générale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaire de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CE QUI DÉPEND DE SOI

- La préparation matérielle de l'assemblée générale
- Avoir le trac : est-ce normal ? Comment le gérer ?
  • les petits « trucs » pratiques à essayer
- Travailler sa posture
  • maîtriser la prise de parole en public – exercice pratique
  • comment le non-verbal appuie vos propos : décryptage du langage corporel – exercice pratique

II - NOTIONS GÉNÉRALES SUR LA COMMUNICATION

- La perception et les filtres
- Les deux niveaux de communication : la relation et le contenu – exercice pratique

III - CE QUI DEPEND DES AUTRES

- Qui sont-ils ?
  • distinguer les grandes caractéristiques de leurs comportements selon la méthode des couleurs
  • apprendre à leur répondre en fonction de leur comportement
  • exercice d'identification
- Quelles sont leurs attentes
  • questionner pour comprendre
  • les différentes formes de question – exercice pratique
- Comment traiter leurs objections ?
  • une méthode en 5 points – exercice de mise en situation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO043

LA PRATIQUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

—

Mise en situation

OBJECTIF(S)

• Apprendre à exposer avec pédagogie le travail effectué pour conduire sereinement une assemblée générale, appréhender les nouvelles règlementations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics, gestionnaires, assistant(e)s

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DU CADRE JURIDIQUE

La convocation
- Le formalisme de la convocation
- Le délai
- La forme
- Le formulaire du vote par correspondance
- Résolutions
- Qui convoque ?
- Qui convoquer ?

Le déroulement de l'assemblée générale
- La feuille de présence
- Les pouvoirs
- Le président, les scrutateurs, le secrétaire
- Les votes et les majorités
- Le procès-verbal

Le contentieux de l'assemblée générale
- Le délai de contestation
- Rappel des principaux litiges liés aux assemblées générales

II - ATELIERS PRATIQUES

La maîtrise du cadre juridique de l'assemblée générale
- Quiz sur les différents thèmes présentés
- Etude d'un cas pratique lié à une contestation

Mise en situation d'une assemblée générale
- Connaître les principes de gestion des conflits
- La communication verbale et non verbale
- La reformulation
- Identifier ses adversaires et ses alliés
- Cas pratiques sur les situations fréquemment rencontrées
- Gérer les copropriétaires difficiles, indisciplinés
- Expliquer, convaincre, clôturer

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO090 LES COMPORTEMENTS GAGNANTS DU GESTIONNAIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

OBJECTIF(S)

• S'exprimer en public, gérer les individus, le groupe et impliquer le conseil syndical

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires d'immeubles

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Attente de la journée
Difficultés rencontrées lors des AG

I - COMMENT SE PRÉPARER AVANT L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Préparation personnelle
Préparation de la salle
Préparation des outils
Comment positionner les copropriétaires dans la salle
Les + de l'animation en salle : le paper board, le vidéo projecteur, comment les utiliser efficacement

II - ALLIÉS ET OPPOSANTS, COMMENT LES GÉRER

La gestion des opposants
La gestion et le rôle des alliés

III - 1ER JEU DE RÔLE : ACCUEIL ET ÉMARGEMENT DES COPROPRIÉTAIRES

Mise en situation d'un participant
Analyse de la vidéo

IV - 2E JEU DE RÔLE : DÉMARRAGE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Présentation du conseil syndical sortant
Fixation des règles du jeu de l'assemblée générale
Mise en situation de deux participants
Analyse de la vidéo

V - 3E JEU DE RÔLE : LA PRÉSENTATION DES COMPTES ET LE QUITUS

Mise en situation d'un participant
Le rôle du vérificateur des comptes
Analyse de la vidéo

VI - 4E JEU DE RÔLE : LE RENOUVELLEMENT DU MANDAT

Mise en situation de trois participants
Comment contrer une offre concurrente
Comment présenter son offre en conquête
Analyse des vidéos

VII - 5E JEU DE RÔLE : LA CONCLUSION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Mise en situation de deux participants
Comment conclure l'assemblée générale
La présentation des autres services de l'agence

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

4. COMPTABILITÉ - CHARGES

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO017

COMPRENDRE LA COMPTABILITÉ SYNDIC

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la tenue des comptes d'une copropriété et les utiliser comme un outil de gestion essentiel, identifier les risques financiers et apprendre les méthodes de contrôle.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants de cabinets de « SYNDIC » - Gestionnaires et Assistant(e)s de copropriétés - Comptables de copropriétés

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en comptabilité copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Une comptabilité spécifique pour les copropriétés – Trois piliers : Une comptabilité d'engagement, une nomenclature comptable propre, une présentation des comptes normalisés

I - GESTION ET COMPTABILISATION DES OPÉRATIONS DU SYNDICAT

- La gestion des opérations (les opérations courantes, travaux et exceptionnelles) ; le budget des opérations (présentations, les 4 effets du vote du budget, les charges bruts et les charges nettes) – Charges réelles et provisions sur charges
- La trésorerie du syndicat : les provisions, les avances et le fond de Travaux
- Les modalités de gestion financière et contrôle (Transfert sur comptes séparés, Rapprochement bancaire)
- L'exécution des opérations et l'arrêté des comptes (vote de budgets, tenue et arrêté des comptes, la clôture des opérations, périodicité, répartition des excédents ou des insuffisances sur provisions)
- L'approbation des comptes du syndicat (présentation des comptes aux copropriétaires : « Les documents de synthèse » L'approbation des comptes du syndicat et ses effets)
- La comptabilisation des opérations du syndicat Les enregistrements comptables Une comptabilité « en partie double ».
- Un système toujours en équilibre- Les informations contenues dans un enregistrement comptable
- Une comptabilité d'engagement (Principe et définition, intérêt, le rattachement à l'exercice des charges et produits)
- Les supports des enregistrements comptables : Les documents comptables obligatoires- Les livres comptables (Le livre journal, Le grand livre, Les journaux auxiliaires – Les balances (Comptables et analytiques)
- L'accès aux documents comptables, Documents comptables du syndicat et documents comptables individuels
- Les pièces comptables justificatives (nature, conservation et archivage)
- La procédure de l'arrêté des comptes (le calcul des soldes à répartir - La procédure de clôture des écritures)

II - LA NOMENCLATURE DES COMPTES ET LES RÈGLES DE LEUR FONCTIONNEMENT

- Le plan comptable ou nomenclature des comptes - (utilisation obligatoire avec faculté de personnaliser le plan comptable par cabinet, par copropriété)
- Des règles spécifiques de fonctionnement des comptes
- Les cinq classes de comptes et intitulés des différents comptes

III - LA PRÉSENTATION DES COMPTES AUX COPROPRIÉTAIRES : LES CINQ DOCUMENTS DE SYNTHÈSE (ANNEXES I À V)

- La notion de documents de synthèse : Forme et établissement des documents de synthèse (Forme impérative - Etablis à partir des informations des livres comptables)
- La notification des documents de synthèse aux copropriétaires
- Différence entre documents de synthèse et documents comptables
- Description des cinq documents de synthèse (Annexes I à V)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO122

LA COPROPRIÉTÉ EXPLIQUÉE AUX COMPTABLES

OBJECTIF(S)

• Appréhender de manière opérationnelle les particularités juridiques d'une copropriété et communiquer efficacement avec les acteurs et partenaires de la copropriété.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

- La loi du 10 juillet 1965 et son décret d'application
- Les autres textes impactant (loi SRU…)
- L'état descriptif de division (parties communes, privatives, tantièmes)
- Le règlement de de copropriété
- Les autres formes d'organisation (ASL, AFUL, Divisions en volumes….)

II - LE SYNDIC ET LE CONSEIL SYNDICAL

- Le syndic : organe d'exécution
  - le mandant légal du syndic (portée, durée et limites)
  - sa désignation
  - ses obligations contractuelles
  - ses responsabilités
- Le conseil syndical
  - sa composition
  - ses échanges avec le syndicat et le syndic

III - L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES

- La constitution du conseil syndical (pourquoi et comment ?)
- L'établissement de l'ordre du jour
- La préparation des convocations et leur envoi
- La tenue de l'AG (présence, règles de majorité, vote des résolutions..)
- La rédaction et la diffusion du procès-verbal
- Le traitement des contestations
- Les contentieux

IV - LA GESTION DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les points de vigilance

V - GESTIONNAIRES, ASSISTANTES, COMPTABLES : QUI FAIT QUOI ?

- La nécessaire circulation de l'information (élaboration des fiches de liaison)
- La gestion financière du syndicat
  - l'élaboration du budget
  - le contrôle des dépenses
  - les autres opérations de gestion du syndicat
  - le financement des travaux
- La gestion comptable du syndicat
  - les charges (règles de répartition)
  - le recouvrement des créances (mécanismes généraux : de la relance à la vente judiciaire)
  - l'obligation de solliciter la désignation d'un mandataire Ad Hoc lorsque les impayés atteignent les seuils
  - l'approbation des comptes (conséquences du refus et situations particulières)
- La gestion des fichiers et des mutations
  - l'état daté en pratique et son contenu
  - l'information de l'acquéreur et du syndicat
  - l'avis de mutation et son opposition
- La gestion technique de l'immeuble
  - l'entretien et la conservation des bâtiments et équipements collectifs
  - les assurances de l'immeuble
  - la gestion des sinistres et leurs contentieux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO016

LA GESTION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE D'UNE OPÉRATION DE TRAVAUX

OBJECTIF(S)

• Maîtriser toutes les opérations administratives et comptables qui entrent dans les attributions du syndic quand une copropriété réalise une opération de travaux et justifier ses honoraires pour travaux tout en obtenant des copropriétaires l'assistance d'un maître d'œuvre

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants de cabinets de « SYNDIC » - Gestionnaires et Assistant(e)s de copropriétés - Comptables de copropriétés

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Le statut de la copropriété des immeubles bâtis et la loi du 10/7/65

I - LE VOTE DE L'OPÉRATION DE TRAVAUX PAR L'AG

- L'objet de l'opération de travaux
- Les différents types d'AG
- Les majorités pour décider des travaux
- Le cas des travaux urgents
- Les cas particuliers du ravalement de la façade ou de la réfection de la toiture
- Délais d'exécution des travaux et purge des délais de l'action en nullité

II - LE BUDGET DE L'OPÉRATION DE TRAVAUX

- Les charges - Le coût des marchés de travaux et les coûts accessoires
- Les produits
- La présentation du budget d'une opération de travaux

III - LA COMPTABILISATION D'UNE OPÉRATION DE TRAVAUX

- La constatation des produits et des charges - Le paiement des factures
- L'arrêté des comptes d'une opération de travaux à la date de clôture de l'exercice comptable
- Opérations de travaux et mutations

IV - LES MISSIONS DU SYNDIC DANS UNE OPÉRATION DE TRAVAUX :

- Les missions administratives
- Missions administratives diverses
- Les missions comptables

V - CALCUL ET FIXATION DES HONORAIRES TRAVAUX

- Nature des honoraires travaux, des honoraires spécifiques, non forfaitaires mais proportionnels aux montants des travaux
- Mandat du syndic et honoraires travaux
- Calcul des honoraires travaux et fixation par l'AG

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO019

COMPTABILITÉ DES COPROPRIÉTÉS

—

Perfectionnement et réponses à tout

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur la mise en application de la réforme, apporter des réponses aux difficultés rencontrées

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Comptables (niveaux 2 et 3)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en comptabilité copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Recensement des difficultés rencontrées

II - TRAITEMENT DES POINTS DÉLICATS

- Les travaux de l'article 14-2
  Utilisation des comptes 102, 103, 702…
  Gestion des subventions, indemnités d'assurance et emprunts
  Les honoraires syndics
- Les écritures de régularisation
  Charges et produits constatés d'avance
  Provisions à constater : factures non parvenues, 13e mois et congés payés…
  La gestion des stocks
  Les travaux de l'art.14-2 non terminés à la fin de l'exercice
- Les soldes de régularisation d'exercice
  Nature
  Date de comptabilisation
- Les avances
  En cas de mutation
  Affectation aux travaux de l'art.14-2
  Traitement comptable
- Les créances douteuses concernant les copropriétaires ou les tiers
  Décision
  Montant
  Traitement comptable
- Les frais et charges individuels
  Frais de recouvrement
  Frais d'établissement de l'état daté
  Les consommations individuelles (compteurs)
  Traitement comptable
- Les documents de synthèse
  Caractère non figé

Les participants feront part de leur expérience personnelle. Les réponses aux problèmes soulevés seront apportées collectivement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO050

CRÉATION D'OUTILS DE CONTRÔLE

—

Maîtrise et optimisation des charges de copropriété

OBJECTIF(S)

• Mettre en place et analyser le tableau de bord d'une copropriété, valoriser les honoraires en lien avec les impératifs de rentabilité du cabinet

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics de copropriété et leurs collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LECTURE DES ETATS COMPTABLES

- Rappel des dispositions du Décret du 14 mars 2007 - Annexes Comptables
- Nouvelles dispositions
  Les optimisations comptables
  Commentez les états comptables aux copropriétaires

II - LE CONTRÔLE DES COMPTES

- Contrôle de la cohérence des écritures
- La validation des soldes des comptes
- La vérification et le redressement de la comptabilité du syndicat
- Le traitement des comptes d'attentes
- Le rapprochement bancaire

III - LA SURVEILLANCE DE LA TRESORERIE

- Constitution du fonds de roulement
- Le suivi de la situation financière et l'anticipation du solde de trésorerie
- La surveillance de l'évolution des délais d'encaissement des appels de fonds. La gestion du contentieux.

IV - LE SUIVI DES CHARGES

- Le choix des ratios essentiels
- Les normes de comparaison
- L'analyse et le suivi de la cohérence des honoraires

V - LE CONTROLE INTERNE

- Obligations du syndic en termes de contrôles interne
- Construction d'outils permettant un suivi effectif de l'activité garantissant la gestion financière des fonds mandants.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO082

LES MUTATIONS EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Connaître et comprendre comment le syndic doit accomplir les différentes formalités exigées par le législateur à l'occasion d'une mutation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires, assistants et comptables de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES INFORMATIONS PRÉALABLES COMMUNIQUÉES PAR LE VENDEUR À L'ACQUÉREUR POUR LA SIGNATURE DE L'AVANT CONTRAT

- Les pièces administratives
- Les informations financières et comptables
- Les informations techniques

II - LES INFORMATIONS COMMUNIQUÉES PAR LE SYNDIC AVANT LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

- Le certificat de l'art 20 II de la loi du 10 juillet 1965 relatif à l'acquéreur
- L'état daté selon l'article 5 du décret du 17 mars 1967
- La répartition des provisions, des charges et des avances entre vendeur et acquéreur
- Les accords entre les parties
- La délivrance du certificat de l'article 20 I de la loi du 10 juillet 1965
- La note de renseignements complémentaires « questionnaire notaire »
- La rémunération du syndic pour ses interventions

III - APRÈS LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

- Intervention du notaire et conséquence
  - Notification du transfert de propriété (art. 6 du décret du 17 mars 1967) – opposabilité du transfert
  - Notification de l'avis de mutation (art. 20 de la loi du juillet 1965)
- Intervention du syndic et conséquence
  - Mise à jour de la liste des copropriétaires
  - Opposition au versement des fonds si le vendeur reste débiteur et mise en œuvre du privilège immobilier spécial
  - Modalités de déblocage des fonds depuis la loi ALUR
- La rémunération du syndic pour ses interventions

IV - CONSÉQUENCES DU NON RESPECT DE CES OBLIGATIONS

- Par le notaire
- Par le syndic

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO997 VALORISER LE PILOTAGE FINANCIER DES COPROPRIÉTÉS

OBJECTIF(S)

• Positionner le syndic sur une démarche vertueuse de gestion financière des copropriétés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants, Gestionnaires de copropriété, Comptables associés à la gestion des copropriétés.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – LE SYNDIC : ACTEUR ENGAGE DANS LA MAITRISE DES CHARGES ET LE SUIVI BUDGETAIRE

- Appropriation des annexes comptables
- Importance du Grand Livre comptable
- Lecture et analyse du rapprochement bancaire
- Analyse de la balance consolidée
- La relation privilégiée avec le Conseil Syndical (suivi des dépenses au cours de l'exercice en regard du budget voté, prévisions budgétaires, planification des travaux sur le moyen terme)
- Exploitation de l'extranet dans la communication entre le syndic et le conseil syndical.

II – LE SYNDIC : COORDINATEUR DANS LA GESTION DES CONTRATS

- Analyse critique des contrats (prestations apportées vs coûts)
- Cadre juridique
- Gestion des délais de résiliation
- Valorisation et justification des honoraires du contrat de syndic
- Impacts de la mise en concurrence.
- Opportunités sur la stratégie entre gardiens et sociétés externes (avantages & inconvénients), nouvelles obligations du syndicat de copropriété employeur

III – VALORISER LE SAVOIR-FAIRE DU SYNDIC SUR LA GESTION TECHNIQUE DE L'IMMEUBLE

- Nouvelles obligations en termes de fonds travaux obligatoires (conséquences pour le syndic et le syndicat des copropriétaires)
- Le diagnostic technique global
- Les orientations incontournables liées à la consommation d'énergie
- Le plan pluriannuel de travaux – gestion prédictive
- La présentation à l'assemblée générale
- Le financement des travaux (emprunts collectifs, subventions)
- Les honoraires sur travaux (argumenter sur la prestation du syndic et la justification des honoraires facturés)

IV – LA GESTION DU CONTENTIEUX

- Nouvelles dispositions du contrat de syndic
- La gestion des relances
- La mise en place et le suivi d'un processus interne de suivi du recouvrement des charges
- Les alertes en termes de délais et montants des dettes
- L'information du conseil syndical en temps réel
- Les différentes étapes du recouvrement
- Le cadre particulier du copropriétaire opposant aux travaux
- La gestion des dossiers de surendettement
- Les conséquences des impayés sur le suivi budgétaire, l'adaptation de ce dernier (modalités suivant les copropriétés)
- La déclaration au tribunal
- La nomination du mandataire ad-hoc

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

5. GESTION TECHNIQUE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO136 COMPRENDRE L'ESSENTIEL DES MARCHÉS DE TRAVAUX DANS UNE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Choisir la procédure d'achat adaptée aux besoins de la copropriété et identifier les prérogatives de la copropriété lors de la passation des marchés de travaux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires, Responsables techniques, et toutes personnes appelées à diriger des travaux en copropriété

Prérequis : Avoir une expérience de la gestion, de l'entretien, et de l'amélioration des immeubles en copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Formateur/Professionnel et enseignant spécialisé en droit de la construction et en droit de l'urbanisme
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE :

- Le contexte économique et le contexte juridique ; Les principes juridiques des marchés de travaux.

I - LES DIFFÉRENTS ACTEURS DANS LES MARCHÉS DE TRAVAUX

- Le maître d'ouvrage -l'AMO – la maîtrise d'œuvre – le bureau de contrôle – l'entreprise – le sous-traitant – le coordonnateur SPS et le fabricant.

II - LA PRÉPARATION DU MARCHÉ DE TRAVAUX

- L'évaluation des besoins en termes de résultat attendu (délais, d'exigences et de contraintes) ;
- Les différents types de marché (à tranches conditionnelles, à bons de commande) ;
- Le dossier de consultation. Comment le préparer ? Le choix de l'entreprise.

III - LES PIÈCES CONSTITUTIVES D'UN MARCHÉ DE TRAVAUX

- Les documents généraux : code civil – NFP 03.001 – règles de l'art ;
- Les documents particuliers : l'acte d'engagement – le CCAP – le CCTP – les plans.

IV - L'EXÉCUTION ET LE SUIVI DU MARCHÉ DE TRAVAUX

- L'exécution financière : avances, l'acompte, le paiement, les garanties (retenue de garantie, caution) ;
- Les modifications possibles en cours de marché. La sous-traitance ;
- Les difficultés rencontrées en cours d'exécution du marché (pénalités, réfaction) ; Comment faire face à la défaillance d'une entreprise ?

V - LA FIN DU MARCHÉ DE TRAVAUX

- La résiliation du marché - La réception des travaux

VI - LES GARANTIES POST RÉCEPTION ET LES ASSURANCES CONSTRUCTION (PARFAIT ACHÈVEMENT ; BON FONCTIONNEMENT ; DÉCENNALE, LA D.O.)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO025

GESTION TECHNIQUE DES IMMEUBLES : PARTIES COMMUNES

OBJECTIF(S)

• Prévenir les désordres graves et apprendre à les reconnaître lorsqu'ils apparaissent pour mise en œuvre des éventuelles mesures conservatoires

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - TRONC COMMUN

- Responsabilité et rôle du professionnel
- La notion d'« hygiène et sécurité »
- Enoncé des diagnostics obligatoires
- Le contenu d'un audit technique

II - ENVIRONNEMENT ET ASPECT EXTÉRIEUR DU BÂTIMENT

- Examen de l'environnement et compréhension de la nature du sol
- Méthodes de datation d'un bâtiment et détermination de sa structure
- Repérage des réseaux d'assainissement
- Examen visuel de son aspect extérieur
- Les espaces verts et les chemins piétonniers

III - PRÉVENTION ET TRAITEMENT DES DÉSORDRES SUR ÉLÉMENTS STRUCTURANTS

- Les murs : fissures et éclats, flambement, vieillissement des revêtements et bardages
- Les planchers : fléchissement, fissures et risques d'effondrement
- La toiture

IV - PRÉVENTION ET TRAITEMENT DES DÉSORDRES SUR LES ÉQUIPEMENTS

- Les éléments de protection : scellements, remplissages, dimensions
- Les doublages et faux-plafonds
- Les revêtements des murs et des sols
- Les installations électriques
- Les chaufferies
- Les ascenseurs
- La ventilation mécanique et le conditionnement d'air

V - LA SÉCURITÉ INCENDIE

- L'évacuation des personnes
- Le désenfumage
- L'accès des secours
- Les extincteurs et les colonnes sèches

VI - L'ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES HANDICAPÉES

- Les principes de la Loi
- Les règles quantitatives et dimensionnelles

VII - LA TENUE DU CARNET D'ENTRETIEN

- Les objectifs
- Le contenu

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO011 ENTRETIEN ET MAINTENANCE DANS UN IMMEUBLE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances juridiques et techniques pour assurer la mission d'entretien et de maintenance d'un immeuble en copropriété : exécution des tâches

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous professionnels de l'immobilier, assistant(e) de copropriété, syndic débutant

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ENTRETIEN ET CONSERVATION (LOI DU 10.07.65 ET SON DÉCRET D'APPLICATION)

- La notion d'entretien et de conservation
- La mission d'entretien du syndic
  - Entretien courant
  - Travaux exécutés par le syndic en cas d'urgence
  - Travaux d'entretien relevant de l'article 24, 25 et unanimité
- Le carnet d'entretien
- La mise en concurrence des entreprises
- Le fonds de travaux
- L'information des occupants

II - DÉFINITIONS JURIDIQUES ET TECHNIQUES DES PARTIES COMMUNES

- Les parties communes (Loi de 1965)
- Inventaire des éléments de construction de l'immeuble (Visualisation de documents)
- Définitions techniques

III - ÉLEMENTS D'ÉQUIPEMENTS COMMUNS ET CONTRATS DE MAINTENANCE

- Chauffage collectif
- L'eau : compteurs d'eau chaude-compteurs d'eau froide-pompe de relevage-surpresseur)
- La VMC
- Les antennes collectives-câble-antennes relais-THD
- Le vide-ordures
- Les espaces verts
- L'ascenseur

IV - CONTRÔLER LA SÉCURITÉ DE LA COCOPROPRIÉTÉ

- Les travaux imposés par la réglementation : ascenseur plomb-piscine
- La sécurité incendie
  - prise de terre et disjoncteur différentiel
  - les obligations en matière d'extincteurs
  - les colonnes sèches
  - les blocs de secours
  - les systèmes de désenfumage

V - LES ASSURANCES DE LA COPROPRIÉTÉ

- L'assurance multirisques « immeuble »
- La convention ISRI
- Les garanties en matière de travaux
- La garantie de parfait achèvement
- La garantie biennale
- La garantie décennale
- L'assurance dommage-ouvrage
- **Étude de cas : le ravalement : sa préparation son exécution**

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO004 LE SYNDIC ET LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIÉTÉ

—

Principes juridiques

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les principes juridiques nécessaires à la qualification des travaux décidés ou autorisés par le syndicat sur les parties communes de l'immeuble

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et collaborateurs de syndic de copropriété ayant déjà une bonne connaissance de la pratique de la copropriété et du métier de syndic

Prérequis : Avoir une expérience de la gestion, de l'entretien, et de l'amélioration des immeubles en copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES TRAVAUX DÉCIDÉS ET EFFECTUÉS PAR LE SYNDICAT

- Les travaux de conservation et d'entretien
- Les travaux d'amélioration de l'article 30 de la loi du 10 juillet 1965
- Les travaux visés à l'article 25 de la loi du 10 juillet 1965
- Les travaux visés aux articles 26-1 et 26-2 de la loi du 10 juillet 1965
- Les travaux relevant de qualifications différentes
- Le syndic et les travaux décidés par le syndicat

II - LES TRAVAUX AUTORISÉS PAR LE SYNDICAT OU JUDICIAIREMENT ET EFFECTUÉS PAR DES COPROPRIÉTAIRES

- Les travaux de l'article 25 b de la loi du 10 juillet 1965
- L'autorisation de l'assemblée générale visée par l'article 25 b de la loi du 10 juillet 1965
- L'autorisation judiciaire de l'article 30 de la loi du 10 juillet 1965
- L'ouvrage réalisé
- Le droit d'utilisation des autres copropriétaires
- Le syndic et les travaux autorisés par le syndicat ou judiciairement
- Les documents de consultation
- Comparer les offres : les meilleurs critères
- Qui peut assister le syndic dans sa décision
- Le calendrier général d'exécution

III - LA DIRECTION DES TRAVAUX

- Effectuer les démarches pour les autorisations
- Les ordres de service : quand, à qui, quel contenu ?
- Convoquer les entreprises, organiser et animer les réunions de chantier,
- Etablir, diffuser les comptes rendus,
- Contrôler la conformité des travaux

IV - LA RÉCEPTION ET LES DÉCOMPTES

- Les situations mensuelles des entreprises
- Les avenants éventuels
- Comment se faire aider lors de la réception des travaux
- Contrôler les mémoires définitifs
- Solder les comptes

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO110

ASCENSEURS : ÉVITER LES PIÈGES

OBJECTIF(S)

• Clarifier vos obligations réglementaires : La réglementation applicable et vos obligations en matières de travaux et de maintenance, disposer de clés pour négocier un contrat de maintenance et utiliser les contrôles techniques

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et gestionnaires de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert ascenceur
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - TECHNOLOGIE ASCENSEURS

- Ascenseurs d'hier et d'aujourd'hui :
  Description de votre parc d'ascenseurs
  Evolution des technologies
- Technologies captives
- Organisations et objectifs des entreprises de maintenance

II - LA RÉGLEMENTATION

- Règlements et normes applicables pour la création, les travaux, les contrôles et la maintenance des ascenseurs

III - LES CONTRATS DE MAINTENANCE ASCENSEURS

- Focus sur la réglementation et ce qu'en font les ascensoristes
- Le décret 2012-674 : Les enjeux pour le propriétaire
- Réaliser un état des lieux
- Négocier un contrat de maintenance : identifier et traiter les clauses stratégiques

IV - LES CONTRÔLES TECHNIQUES

- Les différents types de contrôles techniques prévus par la réglementation
- Les acteurs du contrôle
- Ce que vous pouvez attendre d'un contrôle technique
- Comment exploiter un rapport de contrôle technique

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO118

LA GESTION TECHNIQUE DE PATRIMOINE IMMOBILIER

—

Eco Rénovation

OBJECTIF(S)

• Acquérir la méthodologie d'exploitation des données techniques et gérer le système d'information nécessaire à la constitution du carnet d'entretien.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier
Syndics de copropriété et administrateurs de biens

Prérequis : Une base de connaissance technique dans le bâtiment est recommandée

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en gestion technique de patrimoine immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - EXPOSÉ THÉORIQUE

Introduction – Présentation du contexte général :
- Rappel du rôle et des objectifs du gestionnaire technique.

Analyse du contexte technique et environnemental de la copropriété :
- Compréhension de la situation.
- Définition de la politique d'entretien et de maintenance des immeubles.
- Les processus de gestion technique : Interventions périodiques, ponctuelles, programmables.

La méthode d'organisation :
- Références normatives et typologie de maintenance.

Notions techniques de base – Compréhension du vieillissement des bâtiments :
- Les durées de vies des ouvrages et les fréquences d'interventions de maintenance.
- Approche pathologique et classification des dégradations et des disfonctionnements.

Les étapes de mise en œuvre :
- Etablissements des référentiels techniques d'immeubles.

II - APPLICATION PRATIQUE : PRÉSENTATION D'EXEMPLES ET ÉCHANGES COLLECTIFS

Composition du carnet d'entretien à l'immeuble :
- Les données administratives, fonctionnelles et techniques à prendre en compte.
- Mise en œuvre du carnet d'identité et de santé des immeubles.
- Prise en compte du D.T.G. : Plan pluriannuel des travaux de maintenance et d'amélioration des performances énergétiques.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

6. RECOUVREMENT DES CHARGES IMPAYÉES - CONTENTIEUX

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO008 PRÉVENIR ET GÉRER LES IMPAYÉS EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Identifier les facteurs favorisant les situations d'impayés, appliquer des techniques efficaces de recouvrement de la phase amiable à la phase contentieuse

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Syndics, gestionnaires de copropriété, responsables de recouvrement, comptables, gestionnaires de patrimoine

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SE PRÉMUNIR CONTRE LES IMPAYÉS DE CHARGES

- Identifier le débiteur :
  recherches au cadastre et au service de la publicité foncière.
  copropriétaire inconnu à l'adresse indiquée que faire ?
  indivision ou démembrement de propriété qui poursuivre ?
- Identifier l'existence d'un mécanisme de solidarité :
  clause dans le règlement de copropriété, solidarité légale des époux et pacsés pour les charges courantes afférentes au "logement de la famille".
- Société copropriétaire :
  qui doit les charges ? que faire en cas de dépôt de bilan ?
- Décès du copropriétaire :
  que faire si le notaire ne répond pas ou en l'absence de notaire désigné ?

II - LE TRAITEMENT AMIABLE DE L'IMPAYÉ

- S'appuyer sur le conseil syndical
- Négocier une solution amiable : quel intérêt ? comment sécuriser la mise en place d'un échéancier ?
- Actionner les aides accessibles au débiteur de bonne foi
- Médiation ou conciliation obligatoires : dans quels cas ?

III - LE TRAITEMENT PRÉCONTENTIEUX DE L'IMPAYÉ

- La mise en demeure : mentions obligatoires, effet, spécificités de la mise en demeure article 19-2
- La sommation de payer : dans quels cas ?
- Les mesures conservatoires : focus sur les saisies conservatoires.

IV - LE TRAITEMENT JUDICIAIRE DE L'IMPAYÉ

- Le délai pour agir
- Cerner l'organisation judiciaire pour être efficace, connaître le rôle des différents acteurs (avocats, huissiers)
- Les différentes procédures possibles : injonction de payer, procédure au fond, la nouvelle procédure accélérée de recouvrement des charges loi Elan
- Identifier les étapes de la procédure : de l'assignation au jugement
- Les frais de recouvrement : qui paie quoi ?
- L'exécution de la décision judiciaire : focus sur la saisie immobilière

V - METTRE EN ŒUVRE LES GARANTIES DE RECOUVREMENT

- L'hypothèque légale
- Le privilège immobilier spécial
- L'opposition article 20 en cas de vente du lot
- Le privilège mobilier

VI - SAVOIR REAGIR FACE AUX SITUATIONS PARTICULIERES

- Situation de surendettement du copropriétaire, procédure d'effacement des dettes
- Quand et comment recourir à l'administrateur judiciaire ? les pouvoirs de l'administrateur
- Autres mécanismes d'aide aux copropriétés en difficulté

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO030 CONTENTIEUX ET COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Connaître le fonctionnement de l'organisation judiciaire et les grands contentieux de la copropriété pour une meilleure gestion pour gérer les premières démarches contentieuses et constituer un dossier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Gestionnaires de copropriété, assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE FONCTIONNEMENT JUDICIAIRE

- Les différents types de décision et les degrés de juridictions
- Comment obtenir une décision, les notions principales
- Exécuter une décision

II - LA COPROPRIÉTÉ EN JUSTICE

- Qui représente le syndicat
- L'autorisation d'agir
- Le tribunal compétent
- Le sort des frais liés à la procédure

III - LE CONTENTIEUX SPÉCIFIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les litiges relatifs au règlement de copropriété
- Exécution du règlement de copropriété
- Nullité d'une clause du règlement de copropriété
- Litiges liés aux tantièmes et à la répartition des charges
- Atteinte aux parties communes et travaux réalisés sans autorisation
- Les litiges liés à l'utilisation des locaux (Usage et destination des locaux - Les troubles de voisinage…)
- Contestation d'assemblée générale
- Le recouvrement des charges de copropriété
- Fondement de la demande du syndicat : Exigibilité et liquidité
- Comment présenter sa demande ?
- Le précontentieux : la mise en demeure
- Comment présenter sa demande devant un tribunal ?
- Obtenir un jugement et l'exécuter par les voies classiques
- La saisie immobilière
- La transmission des pièces en cas de changement de syndic
- Différents cas de désignation de mandataire judiciaire
- Désignation judiciaire du Conseil syndical
- Désignation judiciaire du représentant de l'indivision

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO093

ANTICIPER LA GESTION DES COPROPRIÉTÉS FRAGILES DÉSARMORCER LES DIFFICULTÉS

OBJECTIF(S)

• Comprendre pourquoi une copropriété est en difficulté et mettre en place les outils nécessaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - IMPACTS DE LA LOI ALUR SUR LES COPROPRIÉTÉS

II - LES CHARGES TROP ÉLEVÉES : VISER LES POSTES QUI POSENT PROBLÈME

III - UN BÂTI COÛTEUX, PEU ISOLÉ, QUI S'EST DÉGRADÉ FAUTE D'ENTRETIEN

IV - LES DETTES IRRÉCOUVRABLES DES COPROPRIÉTAIRES ET DE LA COPROPRIÉTÉ ENVERS LES FOURNISSEURS

V - LE PORTAGE DES FAMILLES DÉMUNIES

VI - FAVORISER LE REDRESSEMENT FINANCIER DE LA COPROPRIÉTÉ : RÉGULER LES CHARGES, INDIVIDUALISER ET MAÎTRISER LES CHARGES PRIVATIVES

VII - RÉALISER LES TRAVAUX D'URGENCE ET DE RÉHABILITATION GLOBALE : CHAUFFAGE, ETC.

VIII - ASSURER UN ACCOMPAGNEMENT DES FAMILLES DÉMUNIES, CONJOINTEMENT AVEC LES SERVICES DE LA MAIRIE ET/OU DE L'OPÉRATEUR EN PLACE

IX - IMPLIQUER ET INFORMER LE CONSEIL SYNDICAL ET LES COPROPRIÉTAIRES

X - MENSUALISER LES CHARGES, ÉTABLIR DES PROTOCOLES, DES ÉCHÉANCIERS

XI - CRÉATION D'UN PLAN QUINQUENNAL POUR LES TRAVAUX

XII - COMMUNICATION : NOTAIRES, HUISSIERS DE JUSTICE, MAIRIES, AGENCES IMMOBILIÈRES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

7. SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO142 BASES JURIDIQUES ET PRATIQUES DE LA GESTION DES GARDIENS CONCIERGES ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE

OBJECTIF(S)

- Optimiser la gestion du personnel de copropriété

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndic, gestionnaire, assistant(e)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) (50 % juridique, 30 % pratique et 20 % management)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : CHAMP D'APPLICATION DE LA CNN (COPROPRIÉTÉ, RÉGIME GÉNÉRAL)

I – LES RAPORTS DU CONCIÈRGE OU GARDIEN AVEC

- Le syndicat des copropriétaires
- Le syndic
- Le conseil syndical
- Les occupants de l'immeuble

II – FORMATION ET EXÉCUTION DU CONTRAT DE TRAVAIL (CT) :

- Modalités de recrutement, conclusion du contrat
- Rédaction, contenu
- Choix du contrat : Catégorie A ou B
- Durée du contrat
- Temps de travail : Calcul horaire ou unités de valeurs
- Particularités de la catégorie B
- La nouvelle classification
- Période d'essai
- Durée du travail, repos hebdomadaire, astreinte

III – REMUNERATION :

- Méthode de calcul
- Salaire brut conventionnel et salaire contractuel
- Primes diverses
- Travaux spécialisés et qualifiés (TSQ)
- Salaire en nature (logement de fonction, eau, électricité …)
- Bulletin de paye
- Congés, remplacement, absence

IV – SÉCURITÉ

- Document MAJ des risques
- Surveillance médicale
- Inaptitude

V- DROIT DISCIPLINAIRE

Formation professionnelle FNAIM 2023 – Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite
- Motifs disciplinaires
- Procédures disciplinaires
- Procédure pour motif économique
- Modification du CT
- Effet du licenciement

VI- AUTRES FORMES DE RUPTURE

- Démission
- Retraite

CONCLUSION : ALLIÉ OU CONCURRENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-AB031 LE STATUT DES SALARIÉS DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi relatives aux salariés de Copropriétés, mettre en pratique la gestion quotidienne

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Salariés en charge de la gestion de salariés de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) (50 % juridique, 30 % pratique et 20 % management)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES PRINCIPES GÉNÉRAUX

- Les réglementations applicables : La CCN, La Loi
- Les distinctions fondamentales entre les postes de gardien concierge et d'employés d'immeuble : Catégorie A et B.

II - LES DIFFÉRENTS TYPES DE POSTE

- Catégorie B
- Catégorie A
- Le choix à faire en fonction de l'organisation du poste.

III - L'EMBAUCHE

- Le recrutement : Quelques conseils. Quel profil pour ce type de poste.
- Le contrat de travail : Classification avenant 86, les temps parties, Les pièges à éviter, les autres clauses.
- Les dispositions sur le CDD : Rappel de dispositions légales importantes.
- La rémunération. (art 22 de la CCN). Les détails du salaire brut
- Les avantages en nature. (art 20 ET 23 de la CCN).
- L'utilisation de la loge.
- Les clauses du contrat de travail : Les éléments nécessaires.
- Le travail du dimanche : les aspects légaux.
- Les nouvelles dispositions sur la complémentaire santé.

IV - LA GESTION DES ÉVÉNEMENTS EN COURS DE CONTRAT

- Les congés payés (art 25 et 26 de la CCN), La fin de l'auto remplacement et la journée de solidarité.
- Les cas de suspension du contrat de travail (absence, maladie, AT…).
- Les changements d'organisations de tâches.
- L'évaluation des risques professionnels : point sur la situation.
- Le compte personnel de formation et l'entretien annuel obligatoire.

V - LA RUPTURE DU CONTRAT ET SES EFFETS

- Le départ à la retraite (art 17 de la CCN) :
  A quelles conditions ? Le cumul emploi retraite
- La pratique de la rupture conventionnelle.
- Les prescriptions
- La clause de contrats liés
- La Suppression du poste du gardien
- Questions réponses sur les licenciements

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO105 CAS PRATIQUES DE LA GESTION DU PERSONNEL DE COPROPRIÉTÉ (EMBAUCHE / APPLICATION CCN / MANAGEMENT / RISQUES PROFESSIONNELS)

OBJECTIF(S)

• Etude, mise en œuvre et mise en perspective de nombreux cas pratiques auxquels les gestionnaires de copropriétés et les comptables peuvent être confrontés dans le cadre de leur travail de gestion de salariés de copropriétés (Gardiens et employés d'immeubles) y compris l'évaluation des risques professionnels

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Salariés en charge de la gestion de salariés de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'EMBAUCHE

- L'importance du recrutement, les erreurs à ne pas commettre, ce que vous recherchez, ce que veulent les copropriétaires…
- Quel type de contrat de travail choisir (A ou B) et comment l'établir : Traitement d'un cas concret d'une copropriété avec 50 lots et logement de fonction. Etablissement du contrat de travail sur la base d'un modèle FNAIM

II - LA GESTION DES ÉVÉNEMENTS EN COURS DE CONTRAT DE TRAVAIL

- Changement ou rajout de tâches.
- Changement d'horaires (salariés temps plein et temps partiel).
- L'organisation et la prise des congés payés, la gestion du remplacement, la prise obligatoire des congés payés…
- La gestion des augmentations de salaire.
- La gestion des avantages en nature.
- Quid de l'astreinte de nuit : La supprimer, l'aménager… ?
- Le travail du dimanche. Comment le gérer ?
- Le gardien(ne) ne loge plus sur place. Modification de contrat ou pas ?

III - LES RELATIONS SE DÉTÉRIORENT AVEC LE SALARIÉ

- Ce qu'il peut y avoir derrière un changement d'attitude…
- La position délicate du syndic.
- La gestion rapide d'un problème humain.
- La gestion plus lente d'un problème de fond lié à la qualité du travail (le refus de faire une tâche, le non respect des horaires…).
-La suppression du poste de gardien : est-ce possible, que peut on faire ?

IV - L'ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS

- La directive Européenne de 1989.
- La loi de 1991 et les textes postérieurs.
- Le décret d'application.
- Analyse de cas concrêts
  - Forme et contenu
  - Méthode d'intervention
  - Information du salarié
  - Mise en œuvre (EPI, Travaux, Formations…)
  - Suivi et mises à jour

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO109

ACTUALITÉS SOCIALES DES GARDIENS CONCIERGES ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi relatives aux salariés de Copropriétés. Mises en pratique de la gestion au quotidien.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriétés et salariés en charge de la gestion du personnel de copropriété salariés de copropriétés.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 50 % juridique, 30 % pratique et 20 % management
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL SUR LES DEUX TYPES DE POSTE (CAT A ET CAT B)

- Les distinctions fondamentales
- Choix à faire en fonction des contextes

II - LES NOUVELLES DISPOSITIONS SUR LE SUIVI MÉDICAL EN LIEU ET PLACE DE LA VISITE D'APTITUDE

- Visite d'information et de prévention.
- Contenu et périodicité.

III - AVENANT 84 SUR LE TEMPS PARTIEL

- Présentation et conséquences concrètes

IV - LES NOUVELLES CLASSIFICATIONS DES CAT A ET B : (AVENANT 86 DE LA CCN)

- Modalités d'application de la nouvelle grille de classifications ainsi que les conséquences sur le salaire brut.

V - AVENANT 87 : LES NOUVELLES INDEMNITÉS DE RUPTURE AU TERME D'UN CDD

- Contrat de plus ou moins de deux mois

VI - AVENANTS 88-90-92-94

- La nouvelle CCN – La formation professionnelle – Les nouvelles valeurs salaire – les nouvelles règles en matière de gestion des colis.

Les autres évolutions récentes : Les Congés payés, Le CPF, l'entretien professionnel obligatoire, jurisprudences en matière de rupture conventionnelle.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GCO027

GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE

—

Sécurité et prévention des risques professionnels

OBJECTIF(S)

• Connaître les différentes règles de base de sécurité liées au métier de gardien d'immeuble

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gardiens, concierges

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours (soit 16 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CONNAISSANCE DES GESTES QUI SAUVENT

- 4 étapes pour porter secours
- Saignement
- Etouffement
- Inconscience
- Arrêt cardiaque
- Malaise cardiaque

II - TROUBLES MUSCULO-SQUELETTIQUES

- Les symptômes et les causes
- Les principales pathologies
- Principes généraux de manutention
- Application au poste de travail

III - INVENTAIRE DES RISQUES INCENDIE, CHIMIQUE, ÉLECTRIQUE

- Les différents risques d'incendie dans une résidence
- Les différents risques chimiques dans une résidence
- Les différents risques électriques dans une résidence

IV - RÈGLES DE BASE DE SÉCURITÉ ET DE PROTECTION

- Qu'est-ce qu'un Equipement de Protection Individuelle ?
- Comment utiliser un matériel de propreté et d'entretien en toute sécurité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GCO028

GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE

—

Propreté et entretien

OBJECTIF(S)

• Utiliser le matériel adéquat en fonction des besoins, identifier les pictogrammes des produits chimiques et maîtriser les différentes techniques d'entretien

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gardiens – concierges

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours (soit 16 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRINCIPE GÉNÉRAL DU NETTOYAGE

- Pourquoi nettoyer ?
- Les différents facteurs qui interviennent dans les opérations de nettoyage
- Importance de l'eau dans les opérations de nettoyage

II - NOTIONS GÉNÉRALES D'ORGANISATION ET PLAN DE TRAVAIL

- Apprendre à optimiser au maximum son temps pour l'entretien de l'immeuble
- Connaissance et utilisation des matériels adéquats

III - POINTS SENSIBLES EN MATIÈRE DE PROPRETÉ ET D'HYGIÈNE

- Différentes salissures
- Elimination des salissures
- Utilisation kit de sécurité

IV - CONNAISSANCE ET UTILISATION DES PRODUITS D'ENTRETIEN

- Rappels de chimie (notion de PH)
- Les composants des produits de nettoyage et d'entretien
- Les produits élaborés
- Connaissances de l'étiquetage

V - LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES D'ENTRETIEN

- Balayage humide / Essuyage humide
- Nettoyage par aspiration
- Lavage manuel d'un sol

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GCO029

GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE

—

Entretien et espaces verts

OBJECTIF(S)

• Établir un diagnostic d'entretien d'un espace vert, connaître les gazons, les plantations, végétaux et la gestion des déchets, utiliser des produits phytosanitaires et engrais

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gardiens, concierges

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours (soit 16 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DIAGNOSTICS D'ENTRETIEN D'UN ESPACE VERT

- Comment effectuer un bilan des défectuosités repérées
- Remises en état nécessaires

II - LES GAZONS

- Création des pelouses : conception des surfaces
- Mise en forme du terrain et implantation
- Choix des semences
- Interventions : traitements sélectifs, regarnissage, régénération et fertilisation
- Tontes et arrosages
- Les dernières tontes et les «réparations» : aération, épandage, régénération, scarification, regarnissage

III - LES PLANTATIONS ET LES VÉGÉTAUX

- Choix des espèces : en fonction de la terre, de l'usage et de l'aménagement souhaité
- Interventions : Taille d'hiver, bêchage et fumure, taille des arbustes, des haies, etc.
- Gestion des déchets végétaux
- Connaissance et utilisation des produits phytosanitaires et engrais

IV - LE MATÉRIEL D'ENTRETIEN

- Outillage et entretien courant
- Règles de base de sécurité et de protection liées à l'utilisation des matériels d'espaces verts

V - PLANNING DES OPÉRATIONS SAISONNIÈRES

- D'octobre à février (Automne - Hiver)
- De février à octobre (Printemps - Eté)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GCO031

GARDIEN D'IMMEUBLE CONCIERGE

—

Relationnel communication

OBJECTIF(S)

• Adopter une relation de qualité auprès des copropriétaires, du syndic, des prestataires, réagir en mettant en œuvre des outils de prévention et de résolution des situations conflictuelles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gardiens, concierges

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours (soit 16 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- La communication, ses éléments, ses outils
- Risques professionnels liés aux aspects relationnels
- Habitudes et attitudes de communication
- Les nouvelles technologies et leur impact sur le travail

II - COMMUNICATION

- Communication verbale et non verbale
- Le message : fonctionnement et Feedback (retour), les distorsions, l'écoute active
- Habitudes et attitudes de communication.
- Les règles élémentaires de la communication verbale
- Risques professionnels liés aux aspects relationnels
- Les freins à la communication
- Notion de territoire et limites d'interventions : maîtriser sa parole et son comportement

III - NAISSANCE D'UN CONFLIT

- De la crise au conflit
- Origines, caractéristiques, conséquences du conflit
- Le cercle vicieux du conflit
- Les différents acteurs du conflit
- La résistance au changement
- Le stress

IV - PHASES DE RÉSOLUTION : PRÉVENIR ET GÉRER

- Initiation aux outils de gestion des conflits
- Le stress : outils de résolution
- Trouver des solutions empathie, recadrage, rôle de la hiérarchie

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

8. ASSURANCES

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL372 ASSURANCE : IRSI – DO

Les sinistres dégâts des eaux, incendie et dommages ouvrage

OBJECTIF(S)

• Déterminer les actions à mener lors de la réception des déclarations de sinistres dégâts des eaux, incendie et DO

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Gérance Locative et Syndic de Copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Responsable indemnisations IRD et Gestion sinistres des Grands-Comptes Expert d'assuré sur le volet assurantiel
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – PREAMBULE

Les Assurances de responsabilité vs les assurances dommages

II – LA CONVENTION IRSI - LA BASE :

- Evènements : dégâts des eaux et incendie
- Locaux
- Dommages

III – LA CONVENTION IRSI - EN PATRIQUE

- La recherche de fuite : qui organise, qui paye ?
- Qui doit déclarer le sinistre et à quel moment
- 2 modes de gestion suivant l'enjeu
- Les prises en charge : qui paye quoi ?

IV – LA DOMMAGES OUVRAGE – LA BASE

- Quels sont les ouvrages concernés
- Pourquoi souscrire un contrat dommages ouvrage
- Les dommages ouvrant droit à indemnisation
- Les garanties obligatoires et facultatives
- Le point de départ,

V – LA DOMMAGES OUVRAGE- EN PRATIQUE

- Gérer un sinistre dommages ouvrage ? qui fait quoi ?
- Les délais légaux imposés à votre assureur
- La convention CRAC
- L'expertise en pratique (seuil, comment récuser un expert ? comment contester ses conclusions ?)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL373 ASSURANCES CONSTRUCTION

—

Dommages-Ouvrage : comment éviter les pièges !

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les modalités des assurances construction

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Gerance Locative – Syndic de Copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Responsable indemnisations IRD et Gestion sinistres des Grands-Comptes Expert d'assuré sur le volet assurantiel
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PREAMBULE : LA LOI SPINETTA

Un système à double détente : Dommages vs responsabilité

II - OBLIGATION D'ASSURANCES ?

- Les ouvrages concernés
- Les travaux sur existants

III - POINT DE DÉPART DE LA GARANTIE : LA RÉCEPTION ?

- Les différents types de réception
- Le procès-verbal de réception – Les réserves
- La responsabilité

IV - LA GARANTIE OBLIGATOIRE

- Pour quels dommages ?
- Quelles sont les conditions ?

V - LES GARANTIES FACULTATIVES

- La garantie de bon fonctionnement
- Les dommages immatériels consécutifs
- Les dommages aux existants

VI - LA GESTION DE SINISTRE

- La déclaration
  - Gérer un sinistre DO ? qui fait quoi ?
  - Les délais légaux imposés aux assureurs
  - La prescription 2 ans
  - La convention CRAC
- L'expertise en pratique
  - Seuil,
  - Comment récuser un expert ?
  - En pratique : le jour de l'expertise
  - Comment contester ses conclusions ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-AB061 GESTION DES SINISTRES EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Optimiser la gestion des sinistres liés aux risques de la copropriété

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Assurances
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES RISQUES JURIDIQUES LIÉS AU FONCTIONNEMENT D'UNE COPROPRIÉTÉ

- Les lois applicables à la copropriété
- Recensement des risques
- Les risques liés au bâtiment
- Les risques liés à la responsabilité

II - LES MÉCANISMES DE COUVERTURE DES RISQUES

- Les fondamentaux du contrat d'assurance
- Le contrat d'assurance
- Les règles de souscription
- La durée du contrat
- La prime
- Le mécanisme de la gestion de sinistres
- La déclaration du sinistre
- Le principe d'indemnisation du sinistre
- L'expertise du sinistre
- La prescription biennale

III - LES PARTICULARITÉS DE LA GESTION DES SINISTRES EN COPROPRIÉTÉ

- Les sinistres Dégâts des eaux
  - La convention IRSI
  - Le champ d'application
  - Les dommages entrant dans la convention
  - La prise en charge des dommages
- Les spécificités de l'indemnisation de l'assurance dommages ouvrage
  - L'objet de la garantie
  - Le fonctionnement des garanties
  - Les événements couverts par l'assurance dommages ouvrage
  - Les modalités de l'indemnisation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

AB078 LA RESPONSABILITÉ DES PROMOTEURS/CONSTRUCTEURS ET LES ASSURANCES

OBJECTIF(S)

• Connaître les obligations et les responsabilités du promoteur et des constructeurs, les assurances couvrant les risques encourus par une copropriété et son syndicat afin de gérer l'instruction d'un dossier sinistre

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété, administrateurs de biens, techniciens, promoteurs immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Assurances
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES GARANTIES DUES PAR LE PROMOTEUR EN SA QUALITÉ DE VENDEUR À COMPTER DE LA LIVRAISON

- La garantie de conformité : les plans, la contenance et les prestations réalisées doivent être conformes aux stipulations des actes de vente
- La garantie légale des vices cachés lors de la prise de possession des parties privatives et des parties communes
- Les délais pour agir après la prise de possession

II - LES RESPONSABILITÉS DES CONSTRUCTEURS ET LES ASSURANCES-CONSTRUCTIONS.

- La loi Spinetta et l'instauration des assurances de construction.
  - Principe générale de la loi Spinetta et obligations d'assurance.
  - Les trois régimes des garanties issues de la loi Spinetta (garantie de parfait achèvement, garantie de bon fonctionnement et garantie décennale) et leur point de départ.
  - Les notions d'ouvrage (bâtiment), d'éléments d'équipement, d'EPERS.

III - LES ASSURANCES DE RESPONSABILITÉ DU SYNDICAT ET DE L'IMMEUBLE

- La souscription des contrats.
- Le contenu des contrats (évènements garantis, montants des garanties, exclusions, la gestion)
- Autres assurances

IV - GESTION DES SINISTRES EN ASSURANCES « DOMMAGES OUVRAGE » ET « MULTIRISQUES IMMEUBLE »

- La déclaration de sinistre, les modalités de la déclaration, les obligations du mandataire de l'assuré
- La gestion des sinistres : l'état des dommages, l'expertise et son suivi
- L'indemnisation et l'emploi de l'indemnité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO121 ASSURANCES - CONSTRUCTION

OBJECTIF(S)

• Surmonter les pièges de la Dommages-ouvrage et de la décennale-biennale, répondre aux experts D.O. sur la prise en charge des malfaçons, accélérer le processus de dédommagement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens-gérant d'immeubles, syndics de copropriété, agents immobiliers, professionnels de la construction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RÉGLEMENTATION DE LA RESPONSABILITÉ DES CONSTRUCTEURS ET DES GARANTIES LÉGALES DES ACHETEURS ET DE L'ASSURANCE D.O.

- La Loi SPINETTA : Décennale, GPA, GPF (biennale)
- L'assurance D.O. obligatoire
- La garantie de parfait achèvement
- La garantie de bon fonctionnement
- La garantie décennale

II - LES DIFFÉRENTES ASSURANCES-CONSTRUCTIONS EN DEHORS DE LA D.O.

- Assurance T.R.C. (« Tous Risques Chantier »)
- Assurances C.N.R. (« Constructeurs Non Réalisateurs »)
- Les assurances facultatives du promoteur-vendeur
- La police d'assurance P.U.C. (« Police Unique de Chantier »)

III - L'ASSURANCE OBLIGATOIRE « DOMMAGES-OUVRAGE » (D.O.)

- Dommages « compromettant la solidité de l'ouvrage »
- Dommages « rendant l'ouvrage impropre à sa destination »
- Jurisprudences et cas pratiques
- Plafonds de garantie et franchise

IV - LA RÉCEPTION DE L'IMMEUBLE ET LES RÉSERVES :

- Faire les réserves à la réception
- les vices « apparents » et « cachés »
- Le role du « premier syndic » de l'immeuble neuf
- Responsabilité du gestionnaire (jurisprudences)

V - LA DÉCLARATION DE SINISTRE À L'ASSUREUR ET LA GESTION DE LA D.O.

- Les délais de déclaration des dommages et de réponse de l'assureur : 10, 60, 90 jours
- La prescription de 2 ans
- La responsabilité du gestionnaire dans le suivi du dossier
- La particularité en copropriété (dommages individuels et collectifs)
- Conseils pour le suivi de l'expertise judiciaire

VI - LE DÉROULEMENT DE L'EXPERTISE

- La récusation de l'expert D.O.
- Le refus de la demande de délais par l'assureur : Comment accélérer le dédommagement
- La discussion sur la gravité du dommage et le dommage purement « ésthétique » non couvert
- Les désordres futurs « très probables après les 10 ans »
- Les produits défectueux et les désordres « intermédiaires »
- La discussion sur le préjudice et la fiscalité (TVA ?)
- Les pricipaux refus de garantie et comment les contester ?
- Préjudice matériel et financier (perte de loyers ou de marge)
- Le refus de l'indemnité proposée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO128 GESTION DES SINISTRES DOMMAGES AUX BIENS EN COPROPRIÉTÉ

—

Comment gagner du temps !

OBJECTIF(S)

• Constituer un dossier sinistre pour gagner en proactivité et mettre en œuvre des garanties

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gerance locative - Syndic de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale - Echanges d'expériences
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Assurances
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PREAMBULE

Sinistres dommages aux biens vs responsabilité civile

II - MISE EN ŒUVRE DES GARANTIES

- Les conditions
- La prise de décision
- Les suites simplifiées d'un sinistre garanti

III - LES PRINCIPAUX SINISTRES GARANTIS

De l'évènement a l'indemnisation !
- Dégâts des eaux rappels des conventions IRSI et CIDECOP
- Incendie / choc de véhicule avec tiers
- Les sinistres sans responsable identifié : Vol / vandalisme / choc de véhicule
- Bris de glace
- Dommages électriques et bris de machine
- les autres garanties : savoir qu'elles existent
  • Comment faire pour gagner du temps et obtenir des prises en charge

IV - RETOUR D'EXPÉRIENCES

- Les pièges à éviter
- Attention prescription

V - PRÉVENTION

Attention à vos déclarations lors de la souscription du contrat !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

9. GESTIONNAIRE ET ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO137 LE GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ ET LA FONCTION D'A.M.O : DE QUOI S'AGIT-IL ?

OBJECTIF(S)

• Clarifier le rôle et les responsabilités du responsable copropriété en qualité d'assistant à la maîtrise d'ouvrage (A.M.O.), identifier les étapes importantes dans la gestion du projet et des travaux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires, Responsables techniques, et toutes personnes appelées à diriger des travaux en copropriété

Prérequis : Avoir une expérience de la gestion, de l'entretien, et de l'amélioration des immeubles en copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Formateur/Professionnel spécialisé en droit de la construction et droit de l'urbanisme
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Rappel de quelques notions préalables et principales ;
- Qu'est-ce que l'assistance à la maîtrise d'ouvrage ?
- Quels intérêts à recourir à une assistance à maîtrise ; d'ouvrage pour une copropriété ?

I – L'ASSISTANCE À MAÎTRE D'OUVRAGE, C'EST QUOI ?

- En quoi consiste la fonction et l'étendue des missions d'un AMO ?
- Le positionnement du responsable copropriété ;
- Risque de confusion entre AMO et maîtrise d'œuvre ;
- L'AMO peut-il donner des ordres aux entreprises ?
- L'AMO peut-il représenter la copropriété ?
- La nature et les limitations du contrat d'AMO.

II - LES PRINCIPALES MISSIONS DE L'AMO

- Des missions aux contours souvent imprécis ;
- Description et exécution des missions types, les plus courantes.
  - Conseil et assistance à l'expression des besoins ;
  - Assistance au montage juridique, financier et technique ;
  - Assistance choix des intervenants ;
  - Phase d'exécution des travaux (suivi travaux, organisation chantier, réception et GPA) ;
  - Quitus de fin de mission.

III - L'ASSISTANCE MAÎTRE D'OUVRAGE ET SES RESPONSABILITÉS

- Les responsabilités de l'AMO dans le cadre de sa mission ;
- L'AMO peut-il être soumis à la garantie décennale ?
- Exemple d'un contrat dans le cadre d'une mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage.

BILAN DE LA FORMATION – QUESTIONS ET RÉPONSES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO010 LA MISSION ET L'ORGANISATION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE PAR L'ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Conforter et approfondir les connaissances de base de la copropriété à travers les différentes missions du syndic, s'impliquer activement dans la préparation et la tenue d'une assemblée générale

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Assistant(e)s de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

- Définition
- Les parties privatives et les parties communes
- La notion de destination
- L'organisation collective de la copropriété

II - LE STATUT DU SYNDIC

- La règlementation de la profession (Loi Hoguet)
- Le mandat : nomination, durée
- Le contrat de syndic (contrat type)
- Sa rémunération

III - LES RELATIONS AVEC LE CONSEIL SYNDICAL

- Constitution et rôle du CS
- Fixation du seuil et consultation du CS
- Concertation pour l'établissement de l'ordre du jour de l'AG
- Le contrôle des comptes

IV - LA MISSION ADMINISTRATIVE DU SYNDIC

- L'administration de l'immeuble

- La liste des copropriétaires (établissement, mise à jour)
- L'entretien courant
- L'assurance
  - obligation d'assurance responsabilité civile du syndicat des copropriétaires
  - Obligation d'assurance responsabilité civile de chaque copropriétaire
- Le carnet d'entretien (contenu, élaboration et mise à jour)
- Le diagnostic technique global
- Le plan pluriannuel de travaux
- L'archivage externe (conditions, décision)
- Le respect des dispositions du règlement de copropriété (infractions, charges)

- L'assemblée générale

- Comment rediger la convocation ?
  - Qui convoque l'assemblée générale ?
  - Qui est convoqué ? Les cas particuliers
  - Forme et délai de la convocation
  - Contenu de l'ordre du jour - Y a-t-il des questions obligatoires ?
  - Documents à joindre
  - Les modalités de consultation des pièces justificatives de charges par un copropriétaire
- La tenue de l'assemblée générale
  - Que contient la feuille de présence ?
  - Comment contrôler les pouvoirs donnés par un copropriétaire ?
  - Que faire si un copropriétaire détient seul la majorité ?
  - Les différentes majorités de loi du 10 juillet 1965 : Art. 24, 25,26
  - Désignation et rôle du président de séance, des scrutateurs et du secrétaire de séance
  - La clôture de la séance et la signature du procès-verbal
- Le procés-verbal
  - Comment le rédiger ? que doit-il contenir ?
  - A qui le notifier ?
  - L'affichage d'un procès-verbal abrégé
  - Comment contester une décision d'assemblée générale ?

V - LA MISSION COMPTABLE DU SYNDIC

- Les opérations courantes (budget prévisionnel)
- Les opérations exceptionnelles
- La répartition des charges de copropriété
- Le fonds de travaux (modalités)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO086 LES DEVOIRS DU SYNDIC

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la réglementation pour cerner les différentes responsabilités qui ont vocation à s'appliquer au cours de la vie en copropriété

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, gestionnaires de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RESPONSABILITÉ CIVILE DU SYNDIC

- Généralités
  - rappel du rôle et de la mission du syndic
  - principes généraux de la responsabilité civile du syndic
    - faute
    - préjudice
    - lien de causalité
  - la protection du syndic : l'assurance responsabilité civile professionnelle – la question du quitus
  - délai de prescription
  - cas d'exonération
- Les différents cas de mise en jeu de la responsabilité civile du syndic
  - dans l'exercice de son mandat
    - du fait de l'assemblée générale
- Convocation, tenue d'AG, exécution des décisions d'AG
  - du fait du règlement de copropriété
  - dans la gestion de l'immeuble
- Défaut dans l'administration courante
- Défaut dans le suivi des travaux
  - les interventions hors mandat
    - actes exécutés sans décisions d'AG
    - intervention du syndic en dehors de son contrat et de sa mission légale

II - RESPONSABILITÉ PÉNALE DU SYNDIC

- Responsabilité pénale de droit commun (abus de confiance, escroquerie…)
- Infractions à la loi HOGUET
- Homicide involontaire, mise en danger de la vie d'autrui, infraction au droit de la santé
- Habitat indigne (gardien)
- Travail clandestin ou dissimulé
- Non souscription d'assurance dommages ouvrage
- Infraction aux règles d'urbanisme
- Infraction aux règles de sécurité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO022

GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ

—

La gestion de son temps en copropriété

OBJECTIF(S)

• Comprendre et améliorer la gestion de son temps dans l'organisation et l'exécution de ses taches

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires et assistantes de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - GÉRER, C'EST CONNAÎTRE

- Se connaître « soi »
- Analyser sa situation personnelle au regard du temps passé
  • par nature de tache
  • par interlocuteur
- Définir ses points de forces et de faiblesses
  • organisation espace
  • organisation temps

- Connaître son portefeuille
- Analyser et définir les priorités :
  • par programme : taille/CA/particularités
  • par période : arrêtés comptables/CS/AG
- Mettre en place des fiches descriptives :
  • récapitulative sur l'ensemble du portefeuille géré par équipe
  • détaillée par programme (fiche d'identité)
  • par action

- Connaître ses taches et « qui fait quoi »
- Par nature/priorité/périodicité
- Etablir une fiche de poste par équipe et non par personne
- Définir un « modus operandi »

II - GÉRER, C'EST PRÉVOIR

- Mettre en place un échéancier de travail
- Physique ou électronique
- Distinguant les trimestre/mois/semaine et jour

- Créer son emploi du temps
- Planning par jour et par semaine
- Distinguer ce qui est primordial de ce qui est important
  • créer une liste « what to do today »
- Contrôler chaque fin de semaine
- Analyser chaque mois les progrès en terme de gain de temps

III - GÉRER, C'EST PARTAGER ET FAIRE SAVOIR

- En Interne
- Partager l'organisation des taches et du planning de travail de l'équipe
- Faire un point chaque semaine en équipe sur :
  • les tâches exécutées et celles en retard
  • les tâches à exécuter en définissant les niveaux de priorité
  • ce qui a fonctionné et/ou freiné dans la gestion du temps

- En Externe
- avec le Conseil syndical partager et expliquer son organisation
- avec les entreprises
- avec les gardiens et employés d'immeuble

Conclusion : « Passer du curatif au préventif »

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

AB041 RISQUES TECHNIQUES DANS LES IMMEUBLES ANCIENS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les risques liés au bâti, au second œuvre, aux parasites et à l'amiante

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et collaborateurs en Administration de Biens
Responsables et collaborateurs en Gérance

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en technique et pathologie du Bâtiment
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RISQUES LIÉS AU BÂTI

- Toitures
- Charpentes
- Infiltrations
- Fissurations (flèches de plancher)
- Protection incendie – réglementation
- Protection des rampes – réglementation

II - RISQUES LIÉS AU SECOND ŒUVRE

- Distribution du gaz dans l'immeuble (chaufferie)
- Distribution électrique
- Distribution de l'eau
- Ecoulements
- Ascenseurs
- V.M.C
- Désenfumage

III - DIAGNOSTIC DÉTAILLÉ

- A remettre aux propriétaires, ce qui permettra d'avertir et donc de couvrir le syndic en cas de désordres.
- Urgence de certains travaux.
- Programme détaillé et planning des travaux sur 3 ou 5 ans

IV - POINTS À RISQUES MAJEURS

- Sur le bâti
  - Etat de la charpente et des tuiles
  - Fissurations importantes actives
  - Flèche dans les planchers
- Sur le second œuvre
  - Alimentation gaz - conformité
  - Alimentation électrique
  - Ascenseur – mise en conformité
  - Matériel de premier secours en cas d'incendie

V - DÉMARCHES

- Auprès du syndic des copropriétaires
- Assemblée générale extraordinaire

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

AB065 TRAITEMENT DES SINISTRES EN CONVENTION IRSI

OBJECTIF(S)

• Connaître et comprendre les sinistres Dégâts des Eaux dans les immeubles collectifs et les mécanismes d'application des conventions IRSI et CIDE COP pour améliorer le traitement des dossiers sinistres, défendre les intérêts de la copropriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaire d'immeubles en gérance ou copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Assurances
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - GARANTIE DÉGÂTS DES EAUX

- Définitions
- Causes couvertes ou exclues
- Mesures de sécurité et sanctions
- Les responsabilités
- Qui est assuré pour quoi ?

II - GESTION D'UN SINISTRE DÉGÂTS DES EAUX

Vérifications indispensables :
- déclaration
- délai
- forme
- contenu

Expertise :
- nomination de l'expert
- rôle de l'expertise
- contenu du rapport
- mission
- expertise contradictoire amiable
- Estimation des dommages
- Embellissements et mobilier
- Premier risque - Valeur à neuf

III - LES CONVENTIONS « IRSI » ET « CIDE-COP » : LES CAS OÙ ELLES S'APPLIQUENT

- La Convention IRSI
- Historique
- But
- Objectifs
- Application
- Mise en œuvre des recours

IV - LA CONVENTION CIDE-COP

- Historique
- But
- Objectifs
- Application
- Mise en œuvre des recours

V - LES SINISTRES HORS CONVENTION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO091

COPROPRIÉTÉ ET TROUBLES DE VOISINAGE

OBJECTIF(S)

• Apprendre à qualifier l'objet du litige pour s'assurer qu'il relève de la mission du syndic, connaître les moyens à la disposition du syndic pour apporter des solutions au syndicat, réorienter utilement les copropriétaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires en copropriété, assistants en copropriété, comptables en copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DU CADRE DE LA MISSION DU SYNDIC

- La loi du 10 juillet 1965
- Le règlement de copropriété

II - LES RÉCLAMATIONS HABITUELLES PRÉSENTÉES AU SYNDIC

- Le bruit
  - Qu'est-ce qu'un bruit ? Nature et mesure
  - Législation relative au bruit - sanctions
- Les animaux
  - Domestiques
    - Nuisances liées aux chiens et chats, prolifération
    - Le cas particulier des chiens d'attaque
  - Exotiques
  - Pigeons
- Espaces verts
  - Nuisances liées à l'entretien
  - Nuisances liées à l'utilisation
- Les nuisances
  - Olfactive
    - Restaurant
    - Comportement ou incapacité de l'occupant
  - Visuelle

III - MOYENS D'INTERVENTION DU SYNDIC

- Notion de trouble de voisinage
- Qualification de la nuisance
  - Pour le syndicat ? ou pour le résidant ?
  - Objective /subjective
- Démarches amiables et/ou administratives
- La procédure judiciaire
  - Quel tribunal saisir?
  - Comment constituer le dossier
  - Cas particulier du locataire

IV - MOYENS À DISPOSITION DES PARTICULIERS

Dépôt de plainte – médiation – saisine des services administratifs – procédure judiciaire

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

10. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO102 AUGMENTER LA RENTABILITÉ DU SERVICE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Identifier les pistes d'amélioration des ratios et dynamiser la gestion du temps des collaborateurs acteurs du développement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Application des bons principes de développement, basée sur une organisation structurée. Développer le CA sur le métier de syndic.

I - ORGANISATION

- Management des organisations adaptées en fonction du cabinet et de sa stratégie
- Taille critique en fonction des portefeuilles gérés
- Détermination des seuils de productivité par activité
- Valorisation des prestations
  - Analyse des honoraires
  - Calcul du coût moyen par lot
  - L'optimisation des logiciels dédiés
  - tableaux de bords de suivi d'activité (création, mise en place et suivi).

II - DES COLLABORATEURS ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT

- Gestion du temps et organisation personnelle des collaborateurs
  - Identifier les tâches chronophages
  - Mettre en place des actions correctives
- Animation des équipes
  - L'adhésion au changement
  - L'évaluation périodique
  - La répartition des tâches, le système de délégation
  - La facturation et l'intéressement
- Accompagner le changement
  - Le retro planning de la bascule
  - Les points d'étape
  - L'analyse corrective des écarts

III - LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Les outils de la croissance
- La qualité des services apportés
- La réactivité au bénéfice des mandants
- La synergie sur la transversalité métiers

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG173 MANAGEMENT DES ACTIVITÉS GÉRANCE ET SYNDIC

OBJECTIF(S)

• Prévenir les risques RCP, organiser les synergies métiers, optimiser la productivité des équipes

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES RISQUES : LES IDENTIFIER POUR MIEUX LES PRÉVENIR

- Quelles activités pour quels risques ?
- Identifier et prévenir
- Sensibiliser les collaborateurs
- Taille critique en fonction des portefeuilles gérés.
- Détermination des seuils de productivité par activité
- Valorisation des prestations
- La relation clients

II - LES OUTILS DE PILOTAGE DU MANAGER

- Les systèmes d'informations
- Les chiffres référents permettant le positionnement de chaque centre de profit
- Les adaptations de l'organisation
- Les pistes de rationalisation

III - LE SUIVI D'ACTIVITÉ

- Les tableaux de bord de suivi : quels tableaux pour quelles activités
-La mise en place des bons outils
-Les missions de contrôle.

IV - DES COLLABORATEURS ACTEURS DE L'ORGANISATION

- Gestion du temps et organisation personnelle des collaborateurs
  • Identifier les tâches chronophages
  • Mettre en place des actions correctives
- Animation des équipes
  • L'adhésion au changement
  • L'évaluation périodique
  • La répartition des tâches, le système de délégation
  • La facturation et l'intéressement
- Accompagner le changement
  • Le retro planning de la bascule
  • Les points d'étape
  • L'analyse corrective des écarts

V - EXPLOITER LA TRANSVERSALITÉ MÉTIERS ET DÉVELOPPER LES ACTIVITÉS

- Gestion (augmentation du portefeuille, vs transaction et syndic)
- Syndic (augmentation du portefeuille, vs transaction et gestion)
- Les adaptations de l'organisation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

GÉRANCE LOCATIVE

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL370

GÉRANCE LOCATIVE
DPE – LOI CLIMAT
LA MUTATION DU PARC LOCATIF

OBJECTIF(S)

• Comprendre les interactions entre ces 3 axes et leurs effets sur le marché immobilier et mettre en œuvre les grands changements dans la pratique immobilière

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, gestionnaires, professionnels de gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Réflexions communes - Support pédagogique – Journée très interactive – **Chaque agence participante doit se munir d'un DPE issu de son Parc**
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier, bâtiment et gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE CONTEXTE GÉNÉRAL

- Les objectifs climat
- L'état du Parc locatif
- Les Passoires thermiques
- Le calendrier relatif au parc locatif

II - LES DISPOSITIONS

- L'opposabilité du DPE
- Les obligations d'affichage et d'information
- L'intégration aux critères de décence
- Le gel de l'indexation des loyers
- Cas des biens détenus en individuel
- Cas des biens dans le cadre d'une copropriété
- La notion de rénovation performante
- Le carnet de rénovation
- Les sanctions en cas de non-respect

Traité avec cas et illustration

III - COMPRENDRE LE DPE - ESSENTIEL

- Comment ça marche
- Savoir lire et décrypter
- L'importance de la collecte des données (quelles pièces demander)
- Que se passe t'il si je n'ai pas les pièces justificatives ? (Simulations)
- Quel conseil donner à mon bailleur
- Ce que je dois anticiper d'ores et déjà
- Quelques réflexes à acquérir pour maintenir son parc

IV - DONNÉES TECHNIQUES

- Comprendre les facteurs de déperdition d'énergie
- Que conseiller
- Précisions techniques pour avoir de bons réflexes (isolation, ventilation, …)

V - QUELLE STRATÉGIE ADOPTER

- Auditer son parc
- Etablir un calendrier
- Sensibiliser ses bailleurs

VI - AIDES À LA RÉNOVATION ET FISCALITÉ

- Le levier fiscal : réel, denormandie, louer abordable
- Les CEE
- Ma prime Rénov
- Les autres aides
- Les garanties d'état

NOUS TRAÎTERONS LA JOURNÉE À TRAVERS DES HYPOTHEÈSES RÉELLES SOIT AMENÉES PAR LES APPRENANTS SOIT PRÉPARÉES EN AMONT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL369

SÉCURISER LE CHOIX DU LOCATAIRE ET ÉCARTER LE RISQUE DE DISCRIMINATION : CRITÈRES FINANCIERS ET D'ÉLIGIBILITÉ, GARANTIES, BAIL, PROCÉDURES

VALIDE LES 2 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DISCRIMINATION

OBJECTIF(S)

• Ecarter tout risque de DISCRIMINATION dans le choix du locataire, apprendre à sécuriser son bail et son choix de locataire

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous collaborateurs habilités d'agence immobilière, responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale, mises en situation, jeux de rôle
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les enjeux du choix du locataire : entre exigence de solvabilité et risque de discrimination

I - CONTOUR ET CHAMP D'APPLICATION

- La notion de Résidence principale
- La solidarité des locataires
- La définition du colocataire
- Les différents Baux
- Le droit au logement
- La responsabilité de l'agent immobilier dans le choix du locataire

II - DISCRIMINATION ET CHOIX DU LOCATAIRE

- Définition juridique et risque pénal
- La discrimination dans l'accès au logement
- Discrimination Directe et Discrimination Indirecte
- Faits constitutifs de discrimination
- Repérer et gérer une demande de discrimination
- Eléments de langage
- Relation au bailleur

Cas pratiques, mises en situation

III - LA COLLECTE DE PIÈCES ET LA MISE EN ŒUVRE DES GARANTIES

- Les pièces légales pour l'étude du dossier
- La caution physique
- Les autres types de caution : GLI, caution bancaire, FASST, VISALE…
- Définition de la solvabilité du locataire

IV - LE PARCOURS DU CANDIDAT LOCATAIRE ET LE CHOIX FINAL

- Eligibilité du dossier locataire avant et après visite
- Choix du locataire : définition de critères objectifs
- Justifier du choix/non choix auprès du locataire
- Comment sécuriser le parcours locataire : visite collecte des pièces, choix final.
- Quelles procédures mettre en place pour justifier que l'on n'a pas discriminé ?

Process, cas pratiques, mises en situation.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL272

GESTION DES LITIGES EN DROIT IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Optimiser le traitement des litiges en mettant en place une stratégie efficace de prévention et de gestion des contentieux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, Gestionnaires de clientèle, syndics, responsables contentieux, juristes et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Ateliers partage d'expérience - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Les litiges occupent une place importante dans le quotidien de tout professionnel de l'immobilier.
Comment faire pour les gérer rapidement et à moindre coût ? Avec cette formation, vous apprendrez à connaître tous les outils à vote disposition tant pour vous même que pour vos clients, à l'aune notamment des dernières réformes.

I - CONNAÎTRE LES NOUVEAUX OUTILS DE TRAITEMENT AMIABLE DES CONFLITS

- Le recours au conciliateur de justice
- La médiation
- La procédure participative

II - RECOURIR AUX OUTILS PRECONTENTIEUX POUR TRAITER UN CONFLIT

- La mise en demeure : quand ? comment ?
- Le commandement de payer visant la clause résolutoire en matière d'impayés de
loyers : à quel moment ? que faire ensuite ?
- La sommation par voie d'huissier : pour quoi faire ?
- Les mesures conservatoires en cas d'impayés : blocage des comptes bancaires, prise de garanties etc

III - DÉTECTER LES SITUATIONS À RISQUE

- Dans quels cas faut-il agir en justice ? (arbitrage traitement amiable/ traitement judiciaire d'un conflit)
- Qui agit en justice ? (distinction mandant / mandataire, comment gérer la relation avec le client en cas de conflit)
- Mesurer les délais pour agir en justice (nouvelles prescriptions lois ALUR et ELAN)
- Comment se défendre efficacement ? (la réunion des preuves, les écrits à faire ou ne pas faire)

IV - APPRÉHENDER L'ORGANISATION JUDICIAIRE

- Les différents tribunaux et leurs domaines d'intervention
- Les acteurs : qui fait quoi ? (avocat, magistrat, huissier, expert)
- Les règles d'assistance et de représentation en justice : peut-on se défendre seul ? Dans quel cas l'avocat est-il obligatoire ?
- Les frais de procédure : combien coûte un contentieux ? Qui paie quoi ?

V - IDENTIFIER ET MAÎTRISER LES OUTILS JUDICIAIRES LES PLUS ADAPTÉS POUR TRAITER LES CONFLITS

- La procédure sur requête : dans quels cas ? coût et délai
- La procédure de référé : dans quels cas ? étapes et délais
- La procédure au fond : dans quels cas ? étapes et délais
- La nouvelle procédure accélérée au fond loi ELAN
- Les mesures d'exécution forcée : astreinte, expulsion, saisies, etc.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL264

GÉRANCE LOCATIVE : MAÎTRISER L'ESSENTIEL DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989

OBJECTIF(S)

• Appréhender les droits et obligations des parties, maîtriser le contenu du bail et son évolution

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DOMAINE D'APPLICATION DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989

- Les baux obligatoirement soumis à la loi
- La notion de résidence principale
- La notion de logement meublé
- La colocation
- Les exclusions

II - LE CONTRAT DE LOCATION

- La durée du bail
- Le contenu du bail : les mentions obligatoires et les clauses interdites
- Les annexes au bail
- Le dépôt de garantie
- Le cautionnement et les garanties de paiement

III - LES POINTS ESSENTIELS DE LA VIE DU CONTRAT

- L'indexation annuelle du loyer
- Les charges locatives récupérables :
  - les provisions
  - la régularisation
  - le forfait de charges
- L'assurance habitation du locataire

IV - LA FIN DU BAIL

- Le congé du locataire
- Le congé du bailleur
- La restitution des clefs et l'état des lieux de sortie

V - LE REMBOURSEMENT DU DÉPÔT DE GARANTIE ET LE SOLDE DE TOUT COMPTE

- Les délais de remboursement
- Les sanctions en cas de retard
- La forme du remboursement
- Cas spécifique de l'arrêté des comptes pour les logements situés dans un immeuble collectif

VI - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Juge des contentieux de la protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL999

ACTUALITÉS GÉRANCE LOCATIVE

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les nouveautés législatives en matière locative telles que La loi ALUR, la loi MACRON, la loi ELAN, la loi CLIMAT ET RÉSILIENCE et les nombreux décrets, arrêtés ou ordonnances publiés.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

1 - NOUVELLES DISPOSITIONS CONCERNANT LES MANDATS DE LOCATION ET DE GÉRANCE

- Actions pour la réalisation du mandat exclusif
- Information sur les liens d'intérêt
- Actes de location accessoires au mandat de gestion
- Les mandats à tacite reconduction
- La loi sur le démarchage

II - QUELLES SONT LES LOCATIONS SOUMISES À LA LOI DU 6 JUILLET 1989 ?

- Champ d'application de la loi
- Définition de la résidence principale
- Définition du logement meublé
- Les exclusions

III - LE BAIL DE RÉSIDENCE PRINCIPALE

- La durée du bail
- Nouveautés : Le bail mobilité / le contrat de cohabitation intergénérationnelle solidaire
- Les annexes obligatoires au bail
- Point sur la loi Climat et Résilience : Les obligations du bailleur et les droits du locataire
- Caution solidaire : Assouplissement du formalisme et signature électronique

IV - LES HONORAIRES DE LOCATION

- Leur nomenclature et leur répartition
- Leur montant
- Leur exigibilité
- Les mentions obligatoires dans le bail

V - LA FIXATION DU LOYER

- La détermination du loyer initial
- Le loyer de relocation dans les zones tendues
- Le loyer de renouvellement

VI - LES PRESCRIPTIONS

- La prescription générale
- La prescription particulière
- La mise en œuvre de l'indexation annuelle du loyer

VII - LA FIN DU BAIL

- Les formes du congé
- Le congé du Locataire et les nouveaux cas de préavis réduit
- La désolidarisation du locataire victime de violences conjugales
- Le congé du Bailleur
- La protection du locataire âgé
- Sanctions du congé frauduleux

VIII - LE REMBOURSEMENT DU DÉPÔT DE GARANTIE ET LE SOLDE DE TOUT COMPTE

- Les délais de remboursement
- Cas spécifique de l'arrêté des comptes pour les logements situés dans un immeuble collectif
- Les sanctions en cas de retard
- La forme du remboursement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL015 MISE EN PLACE D'UN LOCATAIRE OU D'UN COLOCATAIRE

OBJECTIF(S)

• Appréhender dans son ensemble les éléments permettant la mise en place d'un locataire

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE CHAMP D'APPLICATION DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989

- Les baux obligatoirement soumis à la loi du 6 juillet 1989
- La notion de résidence principale
- La notion de logement meublé
- Le bailleur : personne physique ou personne morale
- Définition de la colocation
- La cotitularité et la solidarité : les principes essentiels

II - LE DOSSIER DE CANDIDATURE

- La lutte contre la discrimination
- Les documents justificatifs

III - LES CLAUSES DU BAIL

- Les différentes durées possibles
- Les nouvelles clauses obligatoires
- Les clauses réputées nulles

IV - LE DÉPÔT DE GARANTIE, LE CAUTIONNEMENT ET LES ASSURANCES

- Le dépôt de garantie
- La caution solidaire :
  - Points de vigilance
  - Cas spécifique des colocataires
  - Le formalisme
  - La signature électronique
- La GLI
- Le dispositif VISALE

V - LE LOYER ET LES CHARGES

- Le calcul du loyer et l'information du locataire
- La provision pour charges
- Le forfait de charges

VI - LES OBLIGATIONS DU BAILLEUR

- La délivrance de la chose louée
- La décence
- La loi CLIMAT ET RÉSILIENCE
- Les annexes au bail

VII - L'ASSURANCE DU BIEN

- L'assurance habitation du locataire
- L'assurance du bailleur

VIII - LES NOUVEAUTÉS APPORTÉES PAR LA LOI ELAN EN MATIÈRE DE BAIL

- Le bail MOBILITÉ
- Le contrat de cohabitation intergénérationnelle solidaire

IX - LES HONORAIRES DE LOCATION

- Leur nomenclature et leur répartition
- Leur montant
- Leur exigibilité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL269

GESTION LOCATIVE : PANORAMA DES DISPOSITIONS ELAN

OBJECTIF(S)

• Comprendre les dispositions de la loi ELAN, acquérir des réflexes pratiques et anticiper la mise en œuvre des dispositions

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DISPOSITIONS RELATIVES À LA PROFESSION

- Protection du titre d'agent immobilier
- La Commission de contrôle et les sanctions possibles

II - LE CONTENTIEUX LOCATIF

- Dispositions de prévention des expulsions
- Recouvrement, nouvelle procédure
- Occupation des espaces communs et clause résolutoire
- Dispositions relatives à l'occupation illicite

III - DISPOSITIONS RELATIVES AU BAIL

- Le bail numérique et annexes dématérialisées
- Le bail mobilité
- Les nouvelles dispositions colocation à baux multiples
- La fin de solidarité en cas de violences conjugales
- Les charges récupérables
- Le bail « solidarité intergénérationnelle »

IV - OBLIGATIONS DE DÉLIVRANCE ET LUTTE CONTRE L'HABITAT INDIGNE

- Nouvelle règle de décence
- Valeur informative du DPE et Opposabilité
- Dénonciation des marchands de sommeil
- Le sort des aides au logement en cas de non décence

V - LE NOUVEL ACTE DE CAUTIONNEMENT

- Formalisme

VI - ENCADREMENT DES LOYERS

- Dispositions

ILLUSTRATIONS CAS PRATIQUES SUR CHAQUE NOUVELLE DISPOSITION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

2. MISSIONS - MANDATS

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL371

LA GESTION LOCATIVE D'UNE MONOPROPRIÉTÉ À PLURALITÉ DE LOGEMENTS

OBJECTIF(S)

• Appréhender l'étendue de la mission pour asseoir les bases d'une bonne gestion

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COPROPRIÉTÉ OU MONOPROPRIÉTÉ : QUELLES DIFFÉRENCES ?

- Définition et environnement juridique de la copropriété
- Définition et environnement juridique de la monopropriété

II - MONOPROPRIÉTÉ À PLURALITÉ DE LOGEMENTS : COMMENT ASSEOIR LES BASES D'UNE BONNE GESTION ?

- Le mandat de gérance :
  - L'étendue de la mission
  - Les honoraires de gestion
- Le règlement d'immeuble :
  - Son utilité
  - Comment le rédiger : les clauses importantes
  - Comment le rendre opposable aux locataires
- La gestion des charges :
  - Comment créer une grille de répartition des charges
  - L'approbation annuelle des comptes : Les précautions à prendre envers le bailleur et les locataires
  - Les différents modes de recouvrement : Provisions ou forfait, quelles différences, quels impacts ?
- Les assurances :
  - Les obligations des locataires
  - Les obligations du bailleur et les conseils à lui apporter

III - POINT SUR LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

- Les obligations au sein des immeubles collectifs
- Les impacts sur les bailleurs :
  - Les normes de décence du logement
  - Le calendrier de sortie des passoires énergétiques du parc locatif
- Les droits des locataires en place
- Les mesures de prévention et d'incitation envers les bailleurs

IV - LE CONGÉ DU BAILLEUR

- Le congé « reprise pour habiter » :
  - Quels sont les bénéficiaires possibles ?
  - Quel formalisme à respecter ?
- Le congé pour vente :
  - Les obligations au regard de la loi du 6 juillet 1989
  - Vente de l'immeuble en bloc : Quels droits pour les locataires en place ?
  - Le droit de préemption du locataire au regard de la loi du 31 décembre 1975

V - LES OBLIGATIONS EN CAS DE MISE EN COPROPRIÉTÉ

- Le Diagnostic technique général de l'immeuble - La création d'un État descriptif de division (EDD) et d'un RC (Règlement de Copropriété)- La nomination d'un Syndic

VI - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Juge des contentieux et de la protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL255 CONNAISSANCE ET RÉDACTION DES MANDATS DE GESTION LOCATIVE

OBJECTIF(S)

• Maitriser les évolutions législatives, rédiger un mandat, constituer le dossier du bailleur

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs en location, Collaborateurs ou Assistantes du service gestion, ayant ou pas une expérience

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique - Contrats et documents FNAIM - Rappels juridiques : brèves, Revue Bleue, jurisprudence - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CADRE JURIDIQUE DU MANDAT DE GESTION

- Règles de la loi Hoguet et décret du 20 juillet 1972
- La mission de location et ses limites
- Le paiement en espèces

II - TEXTES ET ÉVOLUTIONS

- Publicité et obligations de l'arrêté du 18 janvier 2017
- La location courte durée : particularités
- Logement décent et évolutions
- Déclaration & Autorisation de mise en location
- Les apports des lois ELAN et ALUR

III - MANDATS ET CONDITIONS DE VALIDITÉ

- Mandat de gestion : pouvoirs et limites
- Evocation de la gestion saisonnière
- Cadre général du mandat - Obligation de rendre compte
- Evolutions apportées par la loi Consommation

IV - FORME ET CONTENU DU MANDAT DE GÉRANCE FNAIM

- Dénomination des parties - Détermination du bien
- Détermination du loyer - Annexe au mandat de gestion
- Définition et limite des pouvoirs du mandataire
- Conditions de Rémunération / Reddition de comptes
- Durée du Mandat - Droit de Rétractation
- Mentions et Signature du mandat

V - CONSTITUTION DES DOSSIERS BAILLEUR/ BIEN ET LOCATAIRE

- Documents du dossier bailleur - Diagnostics du bien
- Autres informations dues au locataire
- Constitution du dossier locataire : Pièces autorisées à demander au locataire / au cautionnaire
- Production de faux documents

VI - DIVERS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL002

GÉRANCE LOCATIVE

—

Comment éviter les pièges

OBJECTIF(S)

• Suivre l'évolution de la législation et de la jurisprudence pour mieux renseigner les propriétaires et les locataires sur leurs droits et obligations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et collaborateurs en Administration de Biens ayant déjà une pratique de la gérance
Agents immobiliers voulant se perfectionner dans le conseil aux bailleurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE MANDAT

- L'identification des parties, des biens
- Conditions de validité : par rapport au code civil, par rapport à la loi du 02/01/1970
- Evolutions légales et jurisprudentielles
- Quels honoraires peuvent percevoir les administrateurs de biens ?
- Durée et fin du mandat

II - LES BAUX

- Différents baux
- Choix en fonction du bailleur
- Choix en fonction du locataire
- L'intérêt du bail meublé au niveau juridique et au niveau fiscal
- Le respect des dispositions d'urbanisme
- Le respect des dispositions du règlement de copropriété
- Etude de modèles types de bail
- Rappel sur les clauses obligatoires, les clauses abusives et les clauses qui peuvent se révéler utiles, annexes et informations obligatoires

III - LES PHASES DE GESTION

- Les révisions de loyers
- La régularisation des charges locatives
- Les travaux, leur répartition et leur financement
- La gestion des impayés
- La gestion du congé donné par le locataire
- La gestion du congé donné par le bailleur
- Le décès du locataire
- La gestion de la cotitularité
- L'état des lieux de sortie et la restitution du dépôt de garantie
- Clôture comptable du compte du bailleur et restitution de certains documents

IV - FIN DE GESTION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL262 NOUVEAU BIEN À GÉRER OU LOUER : ANALYSER TOUS LES ASPECTS, LES CLÉS POUR LIMITER LES RISQUES

—

Mise en situation réelle

OBJECTIF(S)

• Analyser et comprendre tous les aspects nécessaires à la rentrée d'un bien en location et en gestion : décence, droit, charges, sensibilisation au bailleur. Comprendre comment une bonne analyse des éléments de départ permet une gestion sereine du lot, sans risque

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et agents de location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA VISITE DU BIEN, L'ESTIMATION ET LE CONSEIL AU BAILLEUR

- Analyse commerciale du bien : Le bien est-il en bon état de réparations locatives ? Correspond-il à sa cible ? Dois-je conseiller à mon bailleur d'effectuer des réparations ou améliorations pour louer ?
- Analyse Décence : le bien correspond il aux normes de décence ? quels travaux conseiller ? Quels arguments puis-je employer face à mon bailleur.
- Quelles pièces dois-je demander à mon bailleur pour une analyse complète de la situation du bien ?
- Estimation de la valeur locative (intrinsèque et sous réserve de travaux), quelle argumentation employer auprès du bailleur ?

Pour cette étape, les diagnostics vous sont fournis.

II - L'ANALYSE DES PIÈCES, LE DISCOURS AU BAILLEUR POUR ANTICIPER LA BONNE GESTION DU LOT

- Etablir et présenter les charges récupérables. Le conseil au bailleur.
- Les situations particulières, comment les gérer (assainissement, eau de puits ou forage, cheminées condamnées, extérieurs…)
- Préparer la contractualisation du bail, les conditions particulières liées au lot, leur bonne rédaction : ce que je peux faire ou ne pas faire.
- Les travaux préalables, comment s'en servir ?
- Le bailleur vous demande des restrictions d'usage ou des conditions particulières : sont-elles possibles ? Que lui répondre ?
- Le bon discours au bailleur

III - LA COMMERCIALISATION DU LOT

- Quelle est la cible à atteindre ?
- Quel type de photo je privilégie ? Quel texte pour mes annonces et ma diffusion ?

IV - LA RÉDACTION DU BAIL ET DE L'ÉTAT DES LIEUX

Pour cette partie, un profil locataire vous sera remis. Vous devrez le valider et procéder à la rédaction du bail.

- Rédiger état civil et désignation en fonction de ce qui vous aura été remis
- Comment bien contractualiser ce qui a été déterminé lors de l'étude (charges, conditions particulières, restrictions d'usage….)
- Bien gérer l'information travaux et s'en servir pour préparer son état des lieux
- Etat des lieux : rappel des points à ne pas manquer.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

3. LES CONTRATS DE LOCATION : LES BAUX

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL056 LES NOUVELLES RÈGLES DANS LA GESTION DES BAUX D'HABITATION

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les nouveautés législatives en matière locative

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Gestionnaires locatifs, Agents de location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES À LA CANDIDATURE DU LOCATAIRE

- La lutte contre la discrimination
- Les documents justificatifs autorisés

II - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CONTENU DU BAIL

- Les nouvelles mentions obligatoires
- Les sanctions en cas d'omission
- Surface habitable : conséquences en cas d'erreur
- Les annexes au bail et leur transmission
- Point sur la loi CLIMAT ET RÉSILIENCE : obligations des bailleurs et nouveaux droits des locataires

III - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU DÉPÔT DE GARANTIE

- Son exigibilité
- Son montant
- Ses délais de restitution
- Les sanctions en cas de retard de restitution

IV - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CAUTIONNEMENT

- Suppression des mentions manuscrites et signature électronique
- L'acte de caution spécifique en cas de colocation

V - LES NOUVEAUX DROITS ET OBLIGATIONS DES COLOCATAIRES

- Impacts de la division sur la décence
- Le forfait de charges
- L'assurance

VI - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AUX CHARGES RÉCUPERABLES

- Conséquences de la régularisation tardive des charges
- Le forfait de charges

VII - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES À L'ÉTAT DES LIEUX

- Forme et contenu de l'état des lieux
- Le complément d'état des lieux d'entrée
- Prise en compte de la vétusté

VIII - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES À LA FIXATION DU LOYER

- La fixation du loyer initial
- L'indexation annuelle du loyer

IX - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CONGÉ DU LOCATAIRE

- Les formes du congé
- Le Préavis du locataire
- Fin de la solidarité en cas de violences conjugales

X - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CONGÉ DU BAILLEUR

- Les formes du congé
- Le Préavis du bailleur
- Le congé reprise pour habiter
- Le congé pour vendre
- Le congé donné par le nouveau bailleur
- Les nouveaux cas de suspension des congés
- La protection du locataire âgé
- Les sanctions en cas de congé frauduleux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL259

GÉRANCE LOCATIVE : COMMENT SÉCURISER LA COLOCATION

OBJECTIF(S)

• Cerner l'environnement juridique de la colocation et maîtriser toutes les étapes du bail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs, Agents de location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES DIFFERENTS TYPES DE COTITULARITE DU BAIL

- Les époux
- Les pacsés
- Les colocataires

II - LE REGIME SPECIFIQUE DE LA COLOCATION

- Les textes réglementaires
- Les particularités de la colocation
- La solidarité limitée des colocataires
- Comment appréhender la solvabilité des candidats en colocation
- Bail unique ou pluralité de baux : quelles différences et quelles précautions à mettre en place ?
- Les charges locatives récupérables : Provisions ou Forfait ?
- Bien rédiger les engagements de caution adaptés
- L'assurance multirisque habitation des colocataires : les vérifications à effectuer
- Les précautions à prendre lors de l'état des lieux d'entrée

III - LES OPÉRATIONS DE GESTION ADAPTÉES :

- Le recouvrement des loyers en cas de bail unique
- Le recouvrement des loyers en cas de pluralité de baux
- Les informations à apporter à la caution en cours de bail et les actions en cas d'impayés
- Comment gérer les liens avec les organismes d'aide au logement ?
- Comment gérer les difficultés liées à la fin de l'engagement de caution

IV - LES CONGÉS

- Le congé délivré par l'ensemble des colocataires
- Le congé délivré par un seul colocataire
- Le remplacement d'un colocataire sortant par un nouveau colocataire
- Le congé délivré par le bailleur
- La restitution du dépôt de garantie

V - FAIRE FACE AUX SITUATIONS DÉLICATES

- La séparation des époux
- L'abandon de domicile
- Le décès du locataire ou d'un colocataire
- Le décès de la caution
- La destruction partielle ou totale du bien

VI - LA GESTION DES CONFLITS

- La Commission Départementale de conciliation
- Le Tribunal d'Instance

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL368

CONNAITRE LE CYCLE DE VIE D'UN LOT

—

Les clés pour accompagner son maintien dans son marché et sur le marché locatif

OBJECTIF(S)

• Anticiper l'érosion naturelle et l'usure des lots de gestion, les garder conformes à la demande sur le marché locatif, optimiser le remplissage, limiter les risques

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Managers, gestionnaires, tous publics intervenant au service gestion, gestionnaires travaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ÉROSION DES LOTS : LES FACTEURS

- L'érosion liée à la norme
- L'érosion liée à l'inadaptation à la demande (plan, fonctionnalités, typologie d'habitat, …)
- L'érosion liée à l'usure des matériaux et prestations
- Les cas piégeux : le bon état qui se maintient dans un bien qui se démode, le piège du « ça peut faire »
- Collectif, l'impact des parties communes
- L'impact de l'environnement – quartier à la mode, commodité, fréquentation, infrastructures.
- L'impact des données énergétiques
- L'impact des postes de charges récupérables
- Les facteurs politiques

Objectif : Prendre conscience que les lots à travers ces facteurs croisés sont conduits à subir une érosion naturelle. Comment l'éviter ?
Traité avec cas et illustration : typologie, exemples

II - LES IMPACTS DE L'ÉROSION

- Baisse de la valeur locative
- Baisse de la valeur patrimoniale
- Augmentation de la vacance locative
- Stock dormant qui coûte cher au bailleur et à l'agence
- Déqualification des candidats locataires
- Gestion difficile et couteuse : nombreux appels, demandes intervention…
- Augmentation du risque, non décence, sécurité…

III - ORGANISER UN PLAN D'ANTICIPATION

- Faire un plan stratégique avec le bailleur
- Adapter son discours et intégrer le maintien du lot à sa politique commerciale et à ses compétences internes
- Créer des outils de contrôle et de suivi de parc entre chaque locataire
- Faire un plan à long terme avec le bailleur alternat look, prestations et norme
- Se poser les bonnes questions : parfois faire vendre un bien « usé » et acheter un autre. La notion de conseil du gestionnaire

Objectif : cesser de subir son parc mais l'animer !

IV - ACCOMPAGNEMENT AVEC LES AIDES À LA RÉNOVATION

- La fiscalité des travaux
- Les conventionnements et régimes spéciaux
- Les aides à la rénovation
- Les aides à la rénovation énergétique

Objectif : accompagner son bailleur dans le maintien de son lot, avoir un parc qualifié, se positionner +++

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FC057 LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour gérer un portefeuille de gestion locative de locaux professionnels

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La diversification du patrimoine immobilier
- Les enjeux d'un portefeuille

I - LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS

- Bail commercial
- Bail dérogatoire
- Bail professionnel
- Autres contrats

II - LA RECHERCHE DE LOCATAIRE

- Les circuits de commercialisation
- La sélection
- Vérifier la solvabilité
- Les garanties de paiement du loyer
- Le dépôt de garantie

III - LA REDACTION DU BAIL COMMERCIAL

- Les clauses financières (loyer, provisions, révisions, indexations)
- L'inventaire des catégories de charges, impôts, taxes et redevances
- Les travaux et la règlementation
- L'état des lieux et les clauses d'accession

IV - LA GESTION

- Appel du loyer et des charges
- Les indexations et les motifs de déplafonnement
- Le récapitulatif annuel
- La cession du bail et l'état des lieux
- La garantie du cédant

V - LES IMPAYES

- Les relances
- Le recouvrement contentieux
- La résiliation du bail
- Les procédures collectives

VI - LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

- Le déplafonnement
- L'initiative du renouvellement
- Le formalisme du renouvellement

SYNTHESE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FC001 BAIL COMMERCIAL : RÈGLES ESSENTIELLES ET RÉDACTION DES CLAUSES

OBJECTIF(S)

• Connaître le champ d'application et le régime du bail commercial

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de bien et collaborateurs, agents immobiliers et collaborateurs, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – CHAMP D'APPLICATION DU STATUT

- Immeubles/ locaux soumis
- Cas des terrains nus
- Domaine public et baux commerciaux
- Distinction bail professionnel / bail commercial
- Baux dérogatoires & conventions précaires

II – RÉGIME DES BAUX COMMERCIAUX

- Durée
- Loyer : fixation, indexation, révision triennale et plafonnement
- Charges et impôts
- Régime des travaux
- Cession / sous-location
- Congés du preneur / du bailleur
- Clauses résolutoires
- Restitutions en fin de bail
- Renouvellement et indemnité d'éviction
- Cession de fonds de commerce ou de droit au bail et garanties
- Procédure collective du preneur
- Droits de préemption du locataire et de la Commune
- Spécificités du contentieux des baux commerciaux

III – RÉDACTION DES CLAUSES ET ANNEXES

- Désignation des locaux et état des lieux
- Destination des lieux
- Durée
- Loyer et clause d'indexation
- Clauses charges et impôts, inventaire et état récapitulatif annuel
- Clause travaux
- Annexes obligatoires

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL005 SOLIDARITÉ COLOCATION ET CAUTIONNEMENT DANS LES BAUX D'HABITATION

OBJECTIF(S)

• Identifier les mécanismes de solidarité ainsi que les spécificités de la colocation et du cautionnement et faire face aux situations locatives complexes et de prendre en amont les précautions nécessaires pour minimiser le risque contentieux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsable d'agence, gestionnaire de clientèle, juriste

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Ateliers de partage d'expérience - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Les lois ALUR, MACRON et ELAN ont apporté des modifications substantielles au régime de la solidarité des locataires ainsi qu'à celui du cautionnement en cas de colocation.
Vous apprendrez à sécuriser vos contrats à l'aune des dernières évolutions législatives et jurisprudentielles ainsi qu'à adopter les bons réflexes pour gérer au mieux les locations.

I - COTITULARITÉ ET SOLIDARITÉ : LES PRINCIPES ESSENTIELS

- La cotitularité du bail
- La solidarité (solidarité légale/ solidarité conventionnelle - quelles différences ?)

ELAN : Fin de la solidarité en cas de violences conjugales

II - GÉRER LA COLOCATION

- La conclusion du bail (spécificités de la colocation : forfait de charges, assurance, un ou plusieurs contrats ?)
- La solidarité des colocataires : étendue et durée
- Entrée / départ d'un colocataire (avenant ? restitution du dépôt de garantie ? conséquence sur le préavis ?)
- Le cautionnement des colocataires : spécificités

III - SÉCURISER L'ENGAGEMENT DE CAUTION

- Le formalisme (impacts Loi Elan et réforme du droit des sûretés)
- Maitriser la durée de l'engagement de caution (caution à durée indéterminée, caution à durée déterminée, fin de l'engagement de caution comment gérer au mieux) ?
- Cautionnement donné par une personne mariée : les spécificités

IV - RECOUVREMENT DES LOYERS ET SOLIDARITÉ

- Recouvrement des loyers à l'encontre des colocataires
- Recouvrement des loyers à l'encontre de la caution solidaire

V - SAVOIR RÉAGIR AUX SITUATIONS DÉLICATES

- Séparation des époux
- Congé du locataire vivant en concubinage
- Abandon des lieux ou décès du colocataire

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL270 FIN DU BAIL ET CONGÉS DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE

OBJECTIF(S)

• Appréhender sereinement la fin du bail (résiliation par le bailleur, congé du locataire, situations délicates)

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Exposés - Cas pratiques - Mises en situation - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - APPRÉHENDER L'ÉCHÉANCE DU BAIL :

- La durée du bail
- Reconduction ou renouvellement du bail : quelles différences ?
- Déterminer l'échéance du bail en cours
- Les obligations du gérant envers le bailleur avant la fin du bail

II - LE CONGÉ DU LOCATAIRE

- La forme du congé
- Le préavis général
- Le préavis réduit :
  - Dans quelles situations ?
  - Quelles sont les obligations du locataire ?
- Le congé des époux et des pacsés :
  - Précautions à prendre pour la validité du congé
- Le congé des colocataires :
  - En cas de bail unique
  - En cas de baux multiples
- Spécificités du congé du locataire dans le logement meublé

III - LE CONGÉ DU BAILLEUR

- La forme du congé
- Le préavis
- La notice d'information
- Le congé reprise pour habiter :
  - Quels sont les bénéficiaires du droit de reprise ?
  - Les mentions obligatoires
  - Comment justifier du caractère réel et sérieux de la reprise pour habiter ?
  - Dans quel délai et pendant quelle durée le bénéficiaire doit-il habiter ?
- Le congé pour vente :
  - Purge du droit de préemption du locataire
  - Quid des honoraires de transaction
  - Danger du congé trop prématuré
- Le congé pour motif légitime et sérieux :
  - Quels motifs peuvent-ils être invoqués ?
  - Différence entre congé et résiliation par mise en œuvre d'une clause résolutoire
- Le congé du nouveau bailleur en cas d'acquisition du bien occupé : Quelles protections pour le locataire en place ?
- La protection du locataire âgé
- Les interdictions de congé introduites par la loi ALUR
- Spécificités du congé du bailleur dans le logement meublé
- Bail mobilité et meublé étudiant : Le bailleur doit-il délivrer congé pour la fin du bail ?
- Les sanctions en cas de congé frauduleux
- Les précautions à prendre envers le locataire

IV - GÉRER LES SITUATION DÉLICATES

- Le décès du bailleur : quelles incidences sur le bail ?
- Le décès du locataire
- L'abandon de domicile
- La destruction partielle ou totale du bien
- La désolidarisation du locataire victime de violences conjugales
- Que faire lorsque le locataire se maintient indûment dans les lieux ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL998 LE CONTRAT DE BAIL TYPE EN RÉSIDENCE PRINCIPALE

OBJECTIF(S)

• Rédiger un contrat de bail type en toute sécurité pour le professionnel et son client

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

LA PHILOSOPHIE DU BAIL TYPE

I - LA FORME ET LE CONTENU

II - LA DÉSIGNATION DES PARTIES

III - L'OBJET DU CONTRAT

IV - LA CONSISTANCE DU LOGEMENT

V - LA DESTINATION DES LOCAUX

VI - LA DÉSIGNATION DES LOCAUX ET ÉQUIPEMENTS ACCESSOIRES

VII - LA DURÉE DU CONTRAT

VIII - LES CONGÈS

IX - LES CONDITIONS FINANCIÈRES

X - LES CHARGES RÉCUPERABLES

XI - AUTRES MODALITÉS FINANCIÈRES

XII - L'ASSURANCE

XIII - LES TRAVAUX

XIV - LES GARANTIES

XV - STATUT PARTICULIER DE LA COLOCATION

XVI - LA CLAUSE RÉSOLUTOIRE ET LE CONTENTIEUX

XVII - LES HONORAIRES

XVIII - LES DIAGNOSTICS

XIX - L'ÉTAT DES LIEUX

XX - RESTITUTION DU DÉPÔT DE GARANTIE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC002

BAUX COMMERCIAUX

—

Perfectionnement

OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'application des règles (Lois PINEL- MACRON et décret d'application du 3 Novembre 2014) pour mieux rédiger et gérer toute clause du bail commercial relative aux travaux, charges, taxes et redevances, loyer, résiliation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et collaborateurs ayant déjà pratiqué les baux commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES ISSUES DES LOIS PINEL – MACRON ET DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014

- La résiliation triennale et les cas d'exception
- La révision triennale du loyer : condition d'application
- La distinction avec le bail dérogatoire, la convention d'occupation précaire et le bail saisonnier
- Le droit de préemption du locataire
- Le plafonnement du loyer déplafonné

II - LES CLAUSES À INCIDENCE FINANCIÈRE

- La clause d'indexation du loyer
- Les cas de révision pour variation de plus de 25 %
- La rédaction du dépôt de garantie en perspective de la liquidation judiciaire du locataire
- L'incidence des travaux effectués dans les locaux sur le montant du loyer du bail renouvelé
- La répartition des charges, taxes et redevances

III - LES INCIDENCES D'UNE RÉDACTION ADAPTÉE AU CAS DE :

- Sous location
  - Le montant du sous loyer
  - Le droit au renouvellement du sous locataire
  - Les incidences financières en cas de non renouvellement du sous bail
- Les incidences de la formalité légale du concours à l'acte du bailleur
- La cession du bail et/ou du fonds de commerce :
  - La rédaction adaptée des engagements du cédant à l'égard du bailleur
  - Les obligations contractuelles du cessionnaire
  - Les sanctions en cas de non-respect de ses obligations contractuelles
- L'obligation légale de délivrance incombant au bailleur
- La pratique rédactionnelle confrontée à la jurisprudence actuelle
- Le recouvrement du loyer et charges
- La rédaction adaptée de la clause résolutoire :
  - Sa mise en oeuvre en vue d'une procédure rapide de référé ou du risque d'une procédure plus longue au fond
- Les obligations particulières en cas de redressement ou liquidation judiciaire du locataire :
  - Déclaration de créance- pouvoir spécial
  - La procédure de paiement du loyer et/ou restitution des locaux

IV - LA GESTION DU RENOUVELLEMENT DU BAIL AVANT ET APRÈS SON EXPIRATION

- Les délais applicables dans les 2 cas résultant de l'initiative du bailleur
- Ceux applicables dans les 2 cas suite à l'initiative du locataire
- Les cas de déplafonnement du loyer:
  - Ceux automatiques et ceux sujet à interprétation
  - La pratique judiciaire du calcul du loyer déplafonné
  - Le refus de renouvellement et le calcul de l'indemnité d'éviction

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL065 RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL ACTUALISÉ, SELON LOIS PINEL-MACRON ET LE DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014

OBJECTIF(S)

• Être attentif à la rédaction des obligations imposées par les Lois PINEL-MACRON et le Décret du 3 Novembre 2014 et maîtriser au mieux toute rédaction de clauses devant être complétées dans le modèle de bail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SUR LES DILIGENCES ET PRECAUTIONS PREALABLES

- Vérifier la capacité et le pouvoir des parties contractantes
- Distinction et compatibilité entre la destination des locaux et l'usage de ceux-ci selon l'activité du locataire
- L'incidence de l'activité sur les indices légaux
- Immatriculation du fonds de commerce: en cas des établissements secondaires
- Incidence de la durée :
  - sur la résiliation légale triennale
  - sur le loyer du bail renouvelé
- La rédaction particulière relative au cas d'extension au statut des baux commerciaux
- Distinction avec le bail dérogatoire, la convention d'occupation précaire, le bail saisonnier

II - SUR LA LIBERTE REDACTIONNELLE

- Le respect des règles impératives d'ordre public (Articles L.145-15 et L.145-16 du code de Commerce) relatives sur le principe à :
  - la durée minimale du bail
  - le droit au renouvellement et l'indemnité d'éviction
  - la cession du bail avec le fonds de commerce
  - la révision légale triennale
  - la valeur locative
  - la clause résolutoire
  - la despécialisation
  - le droit d'option et repentir
  - les charges non imputables au locataire
  - le droit de préemption du locataire et/ou de la ville
  - la compétence juridictionnelle
- La rédaction adaptée du contenu des clauses suivantes :
  - la clause résolutoire et les motifs visés
  - l'indexation du loyer et le choix de l'indice
  - la sous location et le droit au renouvellement de celle-ci
  - la location-gérance et la mise à disposition de locaux
  - les conditions de forme de la cession du fonds de commerce
  - la garantie du cédant envers le bailleur : durée et montant
  - la répartition des charges, taxes et redevances
  - l'obligation légale de délivrance du bailleur confronté à la jurisprudence
  - l'incidence des travaux effectués à la charge du locataire ou du bailleur sur le loyer du bail renouvelé
  - l'indemnité d'occupation :
    - son montant contractuel
  - le dépôt de garantie en perspective de la liquidation judiciaire du locataire
  - les assurances requises
  - la mise en oeuvre du droit de préemption du locataire dans le cas d'une vente des locaux
  - les délais et forme de congé selon résiliation triennale ou renouvellement du bail

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

4. COMPTABILITÉ

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL003

LA GESTION LOCATIVE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Appréhender les spécificités des lots de copropriété et leurs conséquences sur la gestion locative

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA COPROPRIÉTÉ

- Sa définition et son organisation
- Le règlement de copropriété :
  • Son rôle, ses points importants
- Comment le rendre opposable au locataire :
  • Les clauses du bail
  • Les extraits du règlement de copropriété à annexer au bail
- La prise en compte du phénomène Airbnb

LA LOI « CLIMAT ET RÉSILIENCE »

- Les obligations des syndicats des copropriétaires
- Les impacts sur les copropriétaires bailleurs :
  • Les normes de décence du logement
  • Le calendrier de sortie des passoires thermiques du parc locatif
- Les droits des locataires en place
- Les mesures de prévention et d'incitation envers les bailleurs

COPROPRIÉTÉ : DROIT DE PRÉEMPTION DU LOCATAIRE LORS DE LA MISE EN VENTE

- Les conditions du droit de préemption
- L'exercice du droit de préemption

LA TVA

- La TVA sur les charges de copropriété
- La TVA sur les loyers et charges locatives
- La TVA sur travaux à taux intermédiaire ou réduit

LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ RÉCUPÉRABLES

- La nature des charges récupérables
- Leur mode de récupération : Provisions ou Forfait
- La régularisation des provisions (délais, modalités, justificatifs, sanctions)

LES ACTIONS JUDICIAIRES

- Les actions du SDC contre le locataire
- Les actions du SDC contre le copropriétaire bailleur
- Les actions du locataire contre le SDC
- L'obligation du locataire à souffrir les travaux

MANDAT DE GESTION ET REPRESENTATION EN AG

- Mandat de gestion et délégation de vote en AG
- Représentation en AG et démembrement du droit de propriété

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL006

LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES

OBJECTIF(S)

• Acquérir une meilleure connaissance de l'analyse juridique des charges locatives récupérables et de leur gestion et mieux renseigner les bailleurs et les locataires sur leur quote-part respective et leur mode de calcul

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables, collaborateurs et comptables en administration de biens
Agents immobiliers en charge de la répartition des dépenses entre le propriétaire ou copropriétaire et le Locataire

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La notion de charges locatives récupérables, somme accessoire au loyer principal
- Régime particulier de la location à usage d'habitation

I - RAPPEL DE L'ÉVOLUTION DE LA DÉFINITION JURIDIQUE ET TECHNIQUE DES CHARGES LOCATIVES À PARTIR DES OBLIGATIONS RESPECTIVES DU BAILLEUR ET DU LOCATAIRE

- L'entretien et les menues réparations face au gros entretien, aux grosses réparations et à la maintenance
- Charges relatives à la conservation, à l'administration, aux consommations et à l'entretien de l'immeuble

II - ÉTUDE COMMENTÉE À L'AIDE DU DÉCRET DU 26 AOÛT 1987 ET DE LA LISTE DES CHARGES RÉCUPÉRABLES

- Préalables à l'utilisation du décret : la description des éléments loués
- L'énumération des charges expressément indiquées dans le décret
- Les défauts ou omissions
- Les points litigieux

III - LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES

- L'imputation : base et répartition
- Les différentes organisations possibles de la gestion des charges : état prévisionnel, acomptes, régularisation
- Cas particulier de la mono propriété
- Le paiement : conditions d'existence de la dette, délais de règlement

IV – LA RÉCUPÉRATION DE LA TVA SUR LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

- Taux réduit pour la copropriété : parties communes, transformations
- Les travaux concernés
- Formalités et sanctions
- Régime général des baux d'habitation
- Assujettissement des loyers et charges au régime de la TVA

V - SYNTHÈSE AVEC LE SOLDE DE TOUS COMPTES AU DÉPART DU LOCATAIRE

- Solder le locataire dans les délais : mise en Application

VI – LA GESTION DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Tribunal d'Instance

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL008

MAÎTRISER LA COMPTABILITÉ GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la lecture des états comptables et comprendre la logique du rapprochement bancaire et de la balance générale et ainsi établir les outils de suivi de l'activité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : Fondamentaux sur la gestion immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en comptabilité gérance
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRINCIPES GÉNÉRAUX

- La loi des équilibres
- Les notions de débit et crédit
- La contrepartie bancaire
- Les schémas d'écriture
- L'aspect extra comptable des locataires

II - LES GRANDES PHASES DE L'ACTIVITÉ

- Le quittancement (période d'émission et actions spécifiques associées
- Les encaissements de loyers
- Analyse et validation des charges mandants
- TVA
- Les comptes rendus de gérance (modalités de redditions et règlements
- Les honoraires (exigibilité, versement, validation)
- La garantie des loyers impayés
- Les impôts fonciers

III - LE RAPPROCHEMENT BANCAIRE

- Modalités de gestion de la trésorerie
- Importance du rapprochement
- Fréquence
- Outils de gestion des rapprochements
- Analyse des suspens
- Gestion des risques

IV - LA BALANCE GÉNÉRALE

- Utilité
- Equilibre financier
- Comptes mandants débiteurs
- Comptes d'attentes
- Gestion des dépôts de garantie

V - SUIVI ET CONTRÔLE

- Approches financières et économiques du portefeuille
- Suivi des impayés
- Calcul de la pointe de garantie financière
- Intégration des fonds mandants dans la comptabilité générale

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL013

L'APRÈS-ÉTAT DES LIEUX ET LE SOLDE DE TOUS COMPTES

OBJECTIF(S)

• Renseigner tous les postes du solde de tous comptes en générant une créance non seulement liquide et exigible mais surtout certaine, introduire efficacement l'appréciation tant du montant des réparations locatives que du solde provisionnel des charges locatives

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Personnels en charge des soldes de tous comptes, de la gestion des charges locatives, des réparations locatives, des travaux dans les logements

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CADRE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

- Le cadre légal adapté aux locations à usage de résidence principale, et aux autres types de baux
- La gestion des conséquences financières du départ du locataire : l'importance de l'état des lieux
- Solder le compte du locataire : dans quels délais, selon quelles circonstances de départ

II - LES RÉPARATIONS LOCATIVES

- A partir de la comparaison entre l'état des lieux d'entrée et l'état des lieux de sortie, état des réparations éventuellement dues par le locataire ; commentaires sur les termes du décret 87-712 du 26 août 1987 ; valorisation des réparations locatives
- Vétusté, détériorations, aménagements
- Le régime des accessions en fin de bail

III - LES CHARGES RÉCUPÉRABLES

- Comment procéder à la régularisation individuelle avant la régularisation annuelle

Les différentes natures de charges, leur rythme de gestion ; en cas de copropriété et de mono-propriété

- Commentaires du décret 87-713 du 26 août 1987

IV - AUTRES POSTES

- Frais de relance, d'état des lieux, de commandement, de recouvrement

V - LE DÉCOMPTE DE SORTIE

- Synthèse
- Le sort du dépôt de garantie

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL060

MAÎTRISER L'ACTIVITÉ COMPTABLE EN GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la comptabilité gérance et suivre les principaux indicateurs. Valider la rentabilité et la sécurité financière de l'activité et tenir compte des nouvelles dispositions

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants de cabinet, Responsables de département gestion et/ou service comptable de gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DES PRINCIPES COMPTABLES

- La loi des équilibres
- Les notions de débit et de crédit
- La contrepartie bancaire
- Les schémas d'écritures
- L'aspect extra comptable des locataires

II - LES GRANDES PHASES DE L'ACTIVITÉ

- Analyses dynamiques à partir du quittancement
- Impacts de la GLI – Validation du S/P
- Analyse des flux comptables
- Optimisation des processus
- Les honoraires (exigibilité, versement, validation)
- L'étude approfondie des états comptables de synthèse
- La gestion des impayés

III - L'APPROCHE ÉCONOMIQUE DE L'ACTIVITÉ

- Variation des honoraires de location, adaptation aux dispositions de la Loi ALUR
- Optimisation des mandats de gestion
- Calcul du coût de revient de la gestion d'un lot
- Outils de gestion des rapprochements
- Adéquation des équipes en fonction des volumes gérés
- Gestion des risques

IV - PILOTAGE COMPTABLE

- Utilité
- Equilibre financier
- Mise en place d'un outil de pilotage financier
- Minimiser l'exposition aux risques de détournement

Intégration de la balance auxiliaire dans la comptabilité générale

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

5. GESTION TECHNIQUE DES TRAVAUX - ÉTAT DES LIEUX

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL367 ENTRETIEN – REPARATION – SORTIE : 20 CAS PRATIQUES POUR FAIRE LES BONS ARBITRAGES

OBJECTIF(S)

• Analyser et comprendre à travers des cas concrets les problématiques qui se posent entre bailleurs et locataires durant la vie du bail et à la sortie, apprendre à faire les bons arbitrages

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs, agents de location, administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Travailler toute la journée sur DES CAS REELS. Les plus courants en gestion locative. Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale.
Il sera aussi possible aux participants d'arriver avec "leurs" cas, qui seront débattus et analysés en commun
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ENTRETIEN – REPARATION – SORTIE : RAPPEL DU CONTEXTE : POURQUOI LES ARBITRAGES SONT ILS SI DIFFICILES ?

- Obligations de délivrance du bailleur
- Obligations d'entretien du locataire
- Les notions d'entretien courant et d'usage normal
- L'apport de la preuve, le rôle central de l'état des lieux
- La vétusté : comment l'appliquer et la calculer ?
- Les réparations locatives : que disent les textes ? Comment les interpréter aujourd'hui ?
- La réparation du préjudice
- Que puis-je imputer ou facturer au locataire ? Et comment ?
- Que dois-je demander à mon bailleur ?
- L'obligation d'équité de l'agent immobilier

L'objet est de rappeler le contexte et l'ensemble des paramètres à prendre en compte

II - 20 CAS TYPES ET COURANTS

- Poser 20 cas réels, de questions courantes, analyser les questions de droit.
- Trouver "le bon" arbitrage. Le justifier aux deux parties, bien gérer la question relationnelle.
- Exemples : demandes de travaux du locataire, problématiques d'humidité, présence d'insectes, remplacement de pièces, apprécier mauvais usage et usure, sortie du locataire, forfaits, vétusté…

Cette étape est interactive. Vous pourrez poser vos cas.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL018

L'ÉTAT DES LIEUX ET LE PRÉ-EDL

—

Méthodologie de réalisation

OBJECTIF(S)

• Aider à la réalisation en évitant les oublis, acquérir du vocabulaire de description et limiter les conflits

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes désirant approfondir leurs connaissances sur la réalisation d'état des lieux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 16

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPELS LÉGISLATIFS

Références juridiques (lois, décrets, code civil)
Exemples de cas de jurisprudences
Quand établir l'état des lieux et qui paye ?

II - LE PRÉ-EDL

Les enjeux d'un pré-edl et son impact sur le locataire
Que relever ? Méthode pour le réaliser
Différence entre un pré-edl et un constat d'état des lieux

III - ACQUÉRIR DES NOTIONS DE DÉCENCE

Ce que dit la loi sur la décence
Les obligations du propriétaire en matière de décence

IV - MÉTHODOLOGIE DE RÉALISATION

Sens de la visite
Méthode d'observation
Transcription des éléments constatés
Vocabulaire technique des équipements et revêtements
L'importance des mots

V - CAS PRATIQUE

Mise en situation sur images

VI - LE COMPARATIF ENTRANT-SORTANT

L'usure normale et les dégradations (notions et exemple) sur des photos
Transformation et aménagement
La vétusté (notion)
Réparations locatives (obligation du locataire)

VII - LES ANOMALIES LES PLUS FRÉQUENTES

Exemple de cas

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL007

ÉTATS DES LIEUX : ENJEUX ET ASPECT TECHNIQUES

—

Mise en situation réelle

OBJECTIF(S)

• Analyser et comprendre le décret état des lieux et grille de vétusté, acquérir une méthodologie de travail et comprendre la nécessité d'une bonne connaissance du bâti et de l'utilisation d'un vocabulaire précis (cas pratique)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et collaborateurs en administration de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Préparation du séminaire :
• Chaque participant est muni d'un état des lieux vierge et d'un état des lieux rempli.
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES ENJEUX DE L'ÉTAT DES LIEUX

- La précision du vocabulaire
- Le coût de remplacement
- Les précautions à prendre
- La difficulté d'appréciation
- Rappel des textes de référence

II - LE DÉCRET ÉTAT DES LIEUX ET VÉTUSTÉ

- Ce que ça change
- Les points essentiels à ne pas négliger
- La validité de l'état des Lieux
- Choisir la bonne grille de vétusté et justifier de son application

III - MÉTHODOLOGIE ET VOCABULAIRE

- Adopter une méthodologie performante
- Opter pour un vocabulaire et une échelle d'appréciation commune à tous les collaborateurs.
- Les souplesses introduites par la notice du bail type.
- Notions de détérioration, dégradation, usage normal, transformations, aménagements
- La cohérence entre l'entrée et la sortie.

IV - LES OUTILS PRÉVENTIFS

- Les procédures internes
- Le niveau d'exigence dès le bail
- Le pré Etat des Lieux ou la visite conseil : comment bien s'en servir

V - EXPLOITER L'ÉTAT DES LIEUX

- Comparatif entrant - sortant
- Conditions d'imputation
- La gestion relationnelle

VI - TRAVAIL SUR UN CAS PRATIQUE

- Mise en situation réelle

Chaque participant est muni d'un modèle EL ou de sa tablette

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL017

GESTION TECHNIQUE DU LOGEMENT

OBJECTIF(S)

• Bien cerner les obligations du bailleur en matière de décence et maîtriser l'aspect technique du logement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES DROITS ET OBLIGATIONS DU BAILLEUR

- La décence du logement :
  - Les obligations du bailleur
  - Les critères légaux de la décence
  - Les outils d'évaluation
  - Les sanctions en cas d'indécence
- Point sur la loi CLIMAT et RÉSILIENCE :
- Le « permis de louer »
- Les diagnostics techniques : Quelles obligations ? Quel intérêt ?

II - LES DROITS ET OBLIGATIONS DU LOCATAIRE

- Les réparations locatives et l'entretien du logement :
  - Le décret n°87-712 du 26 août 1987
  - La prise en compte de la vétusté
  - Les aménagements et les transformations
- La pédagogie envers le locataire
- L'adaptation des logements aux situations de handicap

III - L'ÉTAT DES LIEUX

- Ses enjeux
- Son encadrement juridique
- Sa forme
- Son contenu
- Ses méthodes de réalisation
- Les équipements techniques
- La maîtrise du vocabulaire adapté

IV - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Juge des contentieux et de la protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL026 RÉPARATIONS LOCATIVES : ÉVITER LES LITIGES

OBJECTIF(S)

• Préparer une argumentation juridique en cas de contentieux et connaître les recours dont disposent locataires et propriétaires pour faire valoir leur droit

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de gestion locative, chargés d'EDL, personnel chargé du contentieux en matière de réparations locatives

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - REPÉRAGE DES DIFFÉRENTS TEXTES CONCERNANT LES RÉPARATIONS LOCATIVES

- Évolutions législatives - la loi du 06/07/1989
- La notion d'ordre public
- Décret 87712 et code civil
- Contrat de location, jurisprudence

II - LE PARTAGE DES RESPONSABILITÉS

- Réparations locatives et dégradations
- Aménagements transformations
- Vétusté, usage normal et anormal
- Obligations de délivrance et de garantie
- Le décret logement décent

III - DISTINCTION CHARGES ET RÉPARATIONS LOCATIVES

- Les contrats de prestation de maintenance

IV - LES MOYENS DE RÉDUCTION DES LITIGES

- L'importance de l'état des lieux outil de preuve
- Les réparations locatives pendant le bail
- Accords collectifs et vétusté
- Marges d'interprétation et de négociation
- Les recours
- La commission départementale de conciliation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL063 LA GESTION DE L'ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE ET SON TRAITEMENT

—

Nouveau décret et grilles de vétusté proposées

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le traitement d'un état des lieux de sortie après sa réalisation et avant la partie comptable (études de cas), comprendre les impacts pour le bailleur et le maintien de son patrimoine et anticiper les problèmes qui peuvent se poser avec le locataire

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Il est demandé de venir avec un exemplaire d'EDL entrant-sortant. Une calculatrice, un stylo fluo
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Ce sujet n'a pas pour but d'exposer comment faire un état des lieux de sortie mais d'en mesurer tous les enjeux, tant juridiques que relationnels, après sa réalisation jusqu'au décompte de sortie

I - L'ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE : PREMIÈRE SOURCE DE CONTENTIEUX EN GESTION LOCATIVE

- Rappel du cadre juridique des edl
- Lecture du décret du 30 mars 2016 sur les modalités d'établissement des EDL
- Analyse des principales sources de conflits à travers des cas réels et pratiques

II - CHIFFRAGE

- L'EDL de sortie descriptif et vocabulaire appropriés
- Notion d'usure et d'usage
- Les dégradations, transformations
- Répartitions locatives au départ du locataire

III - LA VÉTUSTÉ

- Définition selon décret
- Accords collectifs sur la notion de vétusté
- Grille de vétusté : choix et utilisation

IV - EXERCICES DE CHIFFRAGE AVEC CAS PRATIQUES

V - LE PRÉ-ÉTAT DES LIEUX

- Les enjeux, les préconisations, l'anticipation des travaux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL366

MAÎTRISER LE BÂTI POUR BIEN LOUER ET GÉRER

OBJECTIF(S)

• Comprendre et maîtriser le risque en matière de décence et d'insalubrité, traiter les désordres les plus courants dans les logements afin d'éviter les contentieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et Gestionnaires en administration de biens
Transactionnaires exerçant en investissement locatif

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques et illustrations - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ANCIEN ET LE NEUF

- Rappel des définitions
- Les garanties décennales et la "dommages-ouvrage"
- Les pièges à éviter et les points de vigilance

II - DÉCENCE, INSALUBRITÉ – LES RISQUES

- Faire la différence
- Les procédures et voies de recours
- Les risques et la responsabilité de l'agent immobilier
- La lutte contre l'habitat indigne

III - LES ENJEUX EN MATIÈRE DE DÉLIVRANCE DES LOGEMENTS : DÉCENCE ET DE CONFORMITÉ

- Les points clés de la décence
- Les risques sur la santé et la sécurité physique des occupants
- Décence et éléments de confort
- La bonne délivrance d'un bien locatif, sensibiliser les bailleurs
- Illustrations et cas pratiques

IV - LES DÉSORDRES LES PLUS COURANTS

- Les questions d'humidité et de condensation
- La ventilation des logements

V - LA PERFORMANCE ÉNERGETIQUE

- Comprendre et interpréter un DPE
- Optimiser un DPE
- Conseiller ses clients bailleurs ou vendeurs

VI - VOCABULAIRE, LES BONS MOTS SUR LES BONS ÉLEMENTS

- Gros œuvre et second œuvre
- Les bonnes terminologies poste à poste
- Les différents matériaux, leurs qualificatifs
- Les enjeux en matière d'état des lieux
- Fiches pratiques poste à poste

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO113 PRINCIPES DE CONSTRUCTION ET PATHOLOGIES DES LOGEMENTS

OBJECTIF(S)

• Mieux conseiller votre client – vendeur, acquéreur ou investisseur immobilier – sur les actions à engager pour des réparations mineures ou l'intervention des experts appropriés en présence des désordres plus graves.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier, administrateurs de biens, commercialisateurs
Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en technique et pathologie du Bâtiment
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMPRÉHENSION DES CARACTÉRISTIQUES CONSTRUCTIVES DES BÂTIMENTS.

- Introduction

II - DESCRIPTION DES FONDATIONS JUSQU'AU FAÎTAGE : TECHNIQUES DE CONSTRUCTION ET MATÉRIAUX MIS EN ŒUVRE.

- Description technologique – Schémas et terminologie.

III - PÉRIMÈTRE TECHNIQUE ÉTUDIÉ :

- Les fondations et structures porteuses
- Les façades
- Les charpentes et toitures en pente
- Les menuiseries
- Les systèmes d'étanchéité de toitures terrasses.
- Les cloisons et les revêtements de sol
- Le chauffage, production eau chaude sanitaire
  - Les systèmes de ventilation
  - Les installations électriques et domotiques

IV - PERFORMANCE ENERGETIQUE

- Les principes de la performance énergétique
- L'évolution de la règlementation et son impact sur le logement
- L'isolation thermique intérieur et extérieur

V - QUALIFICATION DES DÉSORDRES ET DES DÉGRADATIONS LES PLUS COURANTS.

- Les désordres typiques de chaque composante du bâtiment
- Identification des causes et présentation des solutions appropriés
- Les problèmes de qualité et de désordres dans l'industrie du bâtiment

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

6. IMPAYÉS - RECOUVREMENT - CONTENTIEUX

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL020

LOYERS IMPAYÉS PREMIÈRE PARTIE

—

Prévention, recouvrement amiable et précontentieux

OBJECTIF(S)

• Connaitre les moyens d'éviter l'impayé et mettre en place une stratégie de recouvrement à l'amiable

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsable d'agence, gestionnaire de clientèle, responsable recouvrement, comptable, juriste

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique - Ateliers partage d'expérience - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Comment se prémunir contre les impayés de loyers ?
Si l'impayé survient, comment le gérer efficacement et à moindre frais ?
Avec cette formation, vous apprendrez à identifier le risque d'impayé pour mieux l'éviter.
Au-delà de la prévention, vous apprendrez à élaborer une véritable stratégie de recouvrement en maîtrisant les coûts pour parfaitement remplir votre devoir de conseil à l'égard de vos clients.

I - SÉCURISER LA CONCLUSION DU BAIL POUR PRÉVENIR L'IMPAYÉ

- Constitution du dossier locataire (vérifications à effectuer)
- Devoir de conseil de l'agent immobilier
- Sécuriser l'engagement de caution (changements avec la réforme des sûretés)
- Appréhender le fonctionnement des GLI et VISALE

II - IDENTIFIER LES RAISONS DE L'IMPAYÉ POUR MIEUX LE TRAITER

- L'impayé provient-il d'une baisse brutale des revenus ?
- L'impayé provient-il d'un mauvais choix du locataire ?
- L'impayé provient-il d'un choix délibéré du locataire ?
- L'impayé provient-il d'un litige « travaux » entre le bailleur et le locataire ?

III - MAÎTRISER LES CLAUSES DU BAIL UTILES POUR LE RECOUVREMENT DES LOYERS

- La clause résolutoire
- La clause de solidarité (ELAN : fin de la solidarité en cas de violences conjugales)

IV - LE TRAITEMENT AMIABLE DE L'IMPAYÉ

- La relance amiable (quand ? comment ?)
- Sécuriser la mise en place d'un échéancier de paiement

V - LE TRAITEMENT PRÉCONTENTIEUX DE L'IMPAYÉ

- la mise en demeure (quand ? comment ?)
- le commandement de payer (modalités et finalité)
- les mesures conservatoires
- Maîtriser les frais (qui paie quoi ?)

VI - GÉRER LES SITUATIONS À RISQUE

- Décès du locataire
- Abandon des lieux par le locataire
- Séparation des colocataires
- Divorce / rupture du PACS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL021

LOYERS IMPAYÉS DEUXIÈME PARTIE

—

De l'assignation à l'expulsion

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les procédures de recouvrement

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, Gestionnaires de clientèle
Responsables contentieux, juristes et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Comment mener à bien une action judiciaire pour remédier aux impayés de loyers ?
Comment faire face à l'insolvabilité du locataire ?
Grâce à cette formation, vous apprendrez à identifier les procédures et à les gérer avec les différents intervenants
Vous serez ainsi en mesure de rendre compte précisément à votre client et de prendre les décisions appropriées.

I - DÉFINIR LES OBJECTIFS

- Que faire si le locataire se maintient dans les lieux sans régler le loyer ?
- Que faire si le locataire a quitté les lieux « à la cloche de bois » ?
- Que faire si le locataire a donné congé et ne règle pas les derniers mois de loyers ?
- Que faire si le locataire a rendu les clés en laissant une dette ?

II - METTRE EN PLACE LA PROCEDURE

- Réunir les pièces
- Choisir les intervenants (huissier, avocat, qui fait quoi ?)
- Evaluer les coûts et les délais

III LE TRAITEMENT JUDICIARE DE L'IMPAYE

- L'impayé sans expulsion (la procédure d'injonction de payer)
- L'impayé avec expulsion (procédure au fond – procédure de référé)

IV - SUIVRE L'EXECUTION LA DECISION DE JUSTICE

- Etapes et délais de la procédure d'expulsion (ELAN : fin de la trêve pour les squatteurs, accélération de la procédure depuis 2020)
- Retard dans l'octroi du concours de la force publique pour l'expulsion : que faire ?
- Connaître et maîtriser les mesures d'exécution forcée à l'encontre du débiteur
- NOUVEAU : Loi ANTI SQUAT

V - FAIRE FACE AU SURENDETTEMENT DU LOCATAIRE

- Surendettement du locataire : les étapes à connaitre
- Nouveauté ELAN : articulation du surendettement et de la procédure d'expulsion

VI - LA PROCEDURE DE REPRISE DES LIEUX EN CAS D'ABANDON DU LOGEMENT

- Dans quels cas ?
- Etapes et délais

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL050

PRÉVENIR ET MAÎTRISER LES RISQUES DE CONTENTIEUX LIÉS AU BAIL D'HABITATION PRINCIPALE

OBJECTIF(S)

• Identifier les risques de contentieux au regard des dernières évolutions législatives et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE CONTENTIEUX LIÉ AU LOGEMENT DÉCENT

- Les obligations du bailleur en matière de décence
- Loi CLIMAT et RÉSILIENCE :
  - Les droits et obligations des parties
  - Comment conseiller et inciter les bailleurs à se mettre en conformité
- Application aux baux en cours
- Mesures de prévention lors de la prise du mandat
- Les actions possibles du locataire en cas de logement indécent
- Les actions du bailleur
- Les conséquences sur les aides au logement

II - LE CONTENTIEUX DE L'ÉTAT DES LIEUX

- Le contenu des états des lieux d'entrée et de sortie
- La date de réalisation de l'état des lieux
- La forme de l'état des lieux
- L'absence d'état des lieux d'entrée
- Le complément d'état des lieux d'entrée
- Le pré état des lieux de sortie
- Réparations locatives : La prise en compte de la vétusté

III - LE CONTENTIEUX LIÉ AUX TROUBLES DU VOISINAGE

- Cadre juridique
- Comment apporter la preuve des troubles
- Les moyens d'action du bailleur
- Les moyens d'action du locataire

IV - LE CONTENTIEUX DES LOYERS

- La fixation du loyer initial
- L'indexation annuelle du loyer
- La fixation du loyer de relocation
- Le renouvellement de bail à loyer manifestement sous-évalué
- L'injonction de payer
- La mise en oeuvre de la clause résolutoire
- Étapes et délais de la procédure d'expulsion
- La trêve hivernale
- Sanctions du bailleur en cas de manoeuvres ou d'expulsion illégales
- Le signalement des impayés à la CAF

V - LE CONTENTIEUX DES CHARGES LOCATIVES

- La définition des charges locatives récupérables
- Fixation de la provision sur charges : risques liés à la sous-évaluation
- La régularisation annuelle
- Le forfait de charges

VI - LE CONTENTIEUX LIES À LA FIN DU BAIL

- L'abandon du logement
- Le décès du locataire
- Congé : que faire en cas de refus du locataire de libérer les lieux ?
- Les sanctions en cas de congé frauduleux du bailleur
- Résiliation du locataire : Commet apprécier le préavis réduit ?
- Colocation : Comment réagir au congé d'un seul colocataire ?
- La perte de la chose louée

VII - LE TRAITEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le juge des contentieux et de la protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL271 L'IMPAYÉ DE LOYER : ACTUALITÉS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la procédure d'impayé de loyer et son actualité législative et jurisprudentielle

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de bien, juristes, gestionnaires contentieux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - IMPACT DES DERNIÈRES RÉFORMES SUR LES CLAUSES DU BAIL ET LE CAUTIONNEMENT

- Clause de solidarité (nouveauté loi ELAN/ cas des violences conjugales)
- Clause résolutoire
- Cautionnement (réforme du droit des sûretés)

II - IMPACT DE LA RÉFORME DE LA JUSTICE SUR LE TRAITEMENT DE L'IMPAYÉ

- La tentative de conciliation : obligatoire ?
- La procédure d'injonction de payer
- Les procédures au fond et en référé

III - LA PARTICULARITÉ DU SURENDETTEMENT

- Les différentes étapes de la procédure de surendettement
- Nouvelle articulation entre la procédure en ACR et le surendettement (ELAN)

IV - PROCÉDURE D'EXPULSION ET RECOUVREMENT FORCÉ : QU'EST CE QUI A CHANGÉ ?

- Les différentes étapes de l'expulsion
- Loi ANTI SQUAT, accélération de la procédure
- Panorama des mesures d'exécution

V - GÉRER LES SITUATIONS À RISQUE

- Décès du locataire
- Abandon du logement
- Litige « travaux »

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

7. FISCALITÉ - PATRIMOINE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FI016

LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les mécanismes de l'IR pour aider les bailleurs à déclarer leurs revenus fonciers et à remplir correctement les formulaires déclaratifs

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- L'impôt sur le revenu
- Les prélèvements sociaux

I - IMPÔT SUR LE REVENU

- Les contribuables
- La notion de foyer fiscal
- Les revenus catégoriels
- Le calcul de l'impôt

II - FISCALITÉ DE LA LOCATION MEUBLÉE

- La catégorie des BIC
- Le loueur meublé professionnel
- Le loueur meublé non professionnel
- Le calcul de l'impôt

III – FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

- Le régime du micro-foncier
- Le régime réel
- Les charges déductibles
- Le déficit foncier et son imputation

IV - OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- La déclaration des revenus fonciers
- La déclaration des SCI transparentes
- Les sanctions pour défaut de déclaration

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI027 LES BONS CHOIX DANS LA GESTION PATRIMONIALE EN SCI

OBJECTIF(S)

• Analyser les avantages et les contraintes d'une SCI d'un point de vue juridique et fiscal, construire une réponse adaptée pour transmettre, dans les meilleures conditions, un patrimoine immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Transactionnaires et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACQUISITION D'UN IMMEUBLE

- Les modes de détention d'un immeuble : direct ou indirect
- Les avantages et les inconvénients d'une SCI
- Les Clause statutaires d'une SCI : les apports, l'objet social, le droit des associés, le montant du capital
- Les droits dûs lors de la construction d'un patrimoine immobilier : les droits d'enregistrement ou la TVA
- Les modes de financement

II - L'EXPLOITATION DE L'IMMEUBLE

- La gestion de l'immeuble et la TVA
- Le comparatif BIC/revenus fonciers : l'analyse de la déclaration 2072
- Les mesures fiscales incitatives liées au marché immobilier
- Le statut du loueur en meublé: en nom propre ou en SARL
- Le démembrement de propriété et l'immobilier
- Les taxes sur les micro-logements et les logements vacants

III - LA CESSION DE L'IMMEUBLE

- La cession et la transmission de l'immeuble
- Les cessions de parts sociales de SCI ou la vente de l'immobilier détenu en direct
- Le nouveau régime des plus-values immobilières : IR et CSG/CRDS
- Les objectifs de la transmission : la donation des parts, le démembrement des parts, l'indivision
- Les modalités de règlement des droits dus sur la transmission de l'immeuble
- La dissolution de la SCI

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI046

OPTIMISER LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS DE VOS CLIENTS

OBJECTIF(S)

• Connaître les documents déclaratifs et l'expliquer aux clients. Connaître également les différents dispositifs d'incitation à l'investissement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les gestionnaires. Tous les collaborateurs gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Etre performant pour sécuriser les clients

I - LES FONDAMENTAUX SUR L'IMPÔT SUR LE REVENU

- Les revenus catégoriels
- Assiette imposable, foyer fiscal, quotient familial (modifications 2014)
- La place des revenus fonciers dans l'IRPP

II - LA NOTION DE REVENUS FONCIERS

- Les différents types de revenus fonciers
- Les revenus en NUS
- Les revenus fonciers en MEUBLÉS

III - LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- Revenus fonciers du particulier
- Revenus fonciers de SCI
- Revenus fonciers en IS

IV - LE REVENU FONCIER BRUT ET NET IMPOSABLE

- Détail des recettes à déclarer
- Détails des charges déductibles
- Exemples

V - LE TRAITEMENT DU REVENU FONCIER NET

- Imposition des bénéfices
- Imputation des déficits

VI - LES PRINCIPAUX DISPOSITIFS DÉROGATOIRES

- Les dispositifs de défiscalisation en cours
- Le dispositif PINEL
- Le Censi Bouvard

VII - LE PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE

- Comment ça marche
- Période transitoire pour les travaux

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL258 LA SCI POURQUOI, COMMENT ?

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'intérêt de constituer une SCI, en apprécier les avantages et inconvénients, Maîtriser la SCI dans le choix à exercer dans son objet social et dans son régime fiscal, les incidences au regard des responsabilités des associés et du gérant

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Public averti connaissant déjà la structure SCI s'agissant d'une formation juridique et fiscale approfondie et dense.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI UNE SCI ?

Introduction : Les avantages et inconvénients de la SCI
- un outil de transmission du patrimoine
- un outil de protection du patrimoine

II - LA CONSTITUTION DE LA SCI

- Les points essentiels à prévoir dans la rédaction des statuts
- Le capital social : une définition importante et des précautions à prendre…

III - LA GESTION DE LA SCI

- Le gérant de la SCI : un choix qui n'est pas anodin et qui peut être lourd de conséquence…
- Le pouvoir de décision des associés
- Acquisition et financement du patrimoine immobilier par la SCI
- Les garanties demandées par la banque
- La location et la mise à disposition de l'immeuble social par la SCI : points particuliers

IV - LA FISCALITÉ DE LA SCI

- La TVA
- L'imposition des bénéfices

V - LA SORTIE DE LA SCI

- La vente des parts de la SCI
- La transmission des parts de la SCI
- Le retrait d'un associé de la SCI

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL268 LES LOCATIONS MEUBLÉES

OBJECTIF(S)

• Connaitre les principes des locations meublées et se positionner en professionnel

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers confirmés, Managers, Responsables agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Fiscalité des locations meublées

I - DÉFINITION DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Les différentes formes d'acquisition
- Meublé en nom propre
- Meublé en SCI/IS

II - LES DIFFÉRENTS CAS DE LOCATIONS MEUBLÉES

- La location meublée non professionnelle
- Location saisonnière
- Location longue durée
- La location meublée professionnelle

III - LA LOCATION SAISONNIÈRE

- Quels types de déclaration
- Abattement forfaitaire
- Le réel.

IV - LA LOCATION MEUBLÉE À L'ANNÉE

- Régime forfaitaire
- Micro BIC
- Réel avec ou sans amortissement

V - LMP LOUEUR MEUBLÉ PROFESSIONNEL

- Les règles applicables
- Régime BIC
- Les amortissements

VI - EXERCICES COMPARATIFS LMNP

- Exercices avec abattement forfaitaire
- Exercices en réel simplifié
- Exercices en réel avec amortissement

VII - SYNTHÈSE GRAPHIQUE DES DIFFÉRENTS RÉGIMES

VIII - LES OBLIGATIONS

- Type de bail
- Les obligations d'aménagements

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

8. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL012

PRENDRE UN MANDAT DE GESTION IMMOBILIÈRE DANS LES MEILLEURES CONDITIONS

OBJECTIF(S)

• Bien négocier les conditions juridiques de la prise du mandat, les conditions financières et intégrer ce bien dans le portefeuille Gérance

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants ou collaborateurs décideurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur/Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES INFORMATIONS NÉCESSAIRES

- Obtenir le maximum d'informations concernant les biens à gérer :
  • titre de propriété
  • avis de TF
  • état des dépenses
  • entretien
  • équipement
- Les bonnes questions et les pièges à éviter.

II - LA CHECK-LIST

- Les points à contrôler lors de la visite du bien : assainissement
- Notices d'entretien
- Dépendances, compteurs
- La « check list » de l'Administrateur de biens.

III - LES QUESTIONS À RÉGLER LORS DE LA NÉGOCIATION DU MANDAT

- Les missions,
- Les pouvoirs,
- Les responsabilités,
- Les obligations réglementaires
- Loi Chatel
- Délais de rétractation

IV - LA DURÉE, LA RECONDUCTION TACITE

V - NÉGOCIATION DE LA RÉMUNÉRATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG076

DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE DE GESTION PAR CROISSANCE INTERNE

—

Les 15 sources de rentrée de mandat

OBJECTIF(S)

• Développer son chiffre d'affaires en s'impliquant dans la rentrée de nouveaux mandats de gestion, travailler les synergies, entre les différentes activités du cabinet et rentabiliser ses contacts en transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, négociateurs, gestionnaires, chefs de service gestion, assistantes location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé management et immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi se développer
Les risques du non-développement Les forces en présence sur le terrain
Identifier ses forces et ses faiblesses pour progresser
Le développement par rachat, avantages et inconvénients

I - LES 15 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDAT DE GESTION

- Les anciens clients de la transaction
- Les anciens locataires
- Les anciens bailleurs
- La prospection pige
- Le travail sur le fichier syndic
- Les clients acquéreurs du cabinet
- Les clients vendeurs de l'agence
- Les primo accédants
- La prospection Internet via les forums de discussion
- La prospection sur fichiers qualifiés
- La prospection téléphonique
- Les candidats locataires
- La qualification du fichier des propriétaires bailleurs
- L'animation du fichier des propriétaires bailleurs
- La constitution de fonds de réserve des bailleurs privés
- Prospecter et informer les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.

II - CONCLUSION

- Mes premiers plans d'action

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG084 COMMENT RENTRER DES LOTS DE GESTION DE QUALITÉ

OBJECTIF(S)

• Apporter une gamme de services propres à satisfaire et à fidéliser les propriétaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES ATTENTES DES PROPRIÉTAIRES

- Qu'est-ce qui a évolué ?
- Les nouvelles exigences
- Le contexte économique et son influence
- L'aspect législatif

II - COMMENT CONQUÉRIR DE NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES

- Les méthodes de conquête
- L'utilisation des ressources internes de l'agence

III - COMMENT RENTRER UN MANDAT DE GESTION

- Justifier votre expérience / compétence avec un book de présentation
- Faire un « brief » avec le propriétaire
- Valoriser votre compétence
- Justifier vos honoraires ?
- Justifier le montant du loyer ?

IV - LA MISE EN PLACE DES OUTILS MARKETING DIFFÉRENTIELS

- L'observatoire marché
- L'argus locatif
- La carte privilège
- Le club client
- Le dossier « bien vivre sa location »
- Le dossier entretien périodique
- Le pack transparence, etc.

V - COMMENT FIDÉLISER LES PROPRIÉTAIRES

- Une offre de service et la carte
- Une tarification préférentielle
- Un suivi personnalisé

VI - LE PACK ASSISTANCE

- Comment proposer une offre de service complète
- Comment anticiper les incidents
- Comment gérer les incidents

VII - CONTOURNER LES OBJECTIONS PRINCIPALES

- Les objections classiques
- Les argumentaires « clés » de réponse

VIII - PROPOSER DES CONTRATS À LA CARTE

- Packs bronze / argent / or
- Les garanties indispensables

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG172

STRUCTURER VOTRE ACTIVITÉ GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Dynamiser les productivités, développer les synergies métiers, identifier les pistes d'amélioration des ratios et optimiser la gestion du temps des collaborateurs acteurs du développement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : Fondamentaux sur la gérance sans expérience requise

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ORGANISATION

- Mise en place ou validation des fondamentaux de l'organisation
- Taille critique en fonction des portefeuilles gérés.
- Détermination des seuils de productivité par activité.
- Valorisation des prestations
  - La relation client :
    - Calcul du coût unitaire moyen par lot
    - L'optimisation des logiciels dédiés
    - tableaux de bords de suivi d'activité

II - DES COLLABORATEURS ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT

- Gestion du temps et organisation personnelle des collaborateurs
  - Identifier les tâches chronophages
  - Mettre en place des actions correctives
- Animation des équipes
  - L'adhésion au changement
  - L'évaluation périodique
  - La répartition des tâches, le système de délégation
  - La facturation et l'intéressement
- Accompagner le changement
  - Le retro planning de la bascule
  - Les points d'étape
  - L'analyse corrective des écarts

III - LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Les outils de la croissance
- La qualité des services apportés
- La réactivité au bénéfice des mandants
- La synergie sur la transversalité métiers

IV - CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ

- Analyse de la balance générale
- Construction et validation du rapprochement bancaire
- Analyse des flux financiers
- Suivi de la pointe des fonds mandants

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

9. ASSISTANT(E) - GESTIONNAIRE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL010

ASSISTANT(E) DE GÉRANCE LOCATIVE

—

Domaine des baux d'habitation

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances indispensables pour une bonne pratique du métier de gérant, de la prise du mandat de location et de gérance à l'application de la législation sur les baux d'habitation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Collaborateurs ayant une première expérience dans le domaine de la location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DE LA MISSION DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS, GÉRANT D'IMMEUBLE

- Mandataire du bailleur en son nom et pour son compte
- Accomplissement d'actes juridiques de la conclusion du bail au départ du locataire

II - LES CONDITIONS D'EXERCICE

- Le mandat et ses règles
- La perception des sommes
- L'information du propriétaire et la reddition des comptes
- Les honoraires
- La responsabilité civile professionnelle et pénale
- Le code de la consommation / la réglementation économique

III - PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS STATUTS LOCATIFS (HABITATION)

- Les baux de résidence principale ou mixte (loi de 1989)
- La location meublée
- Les baux soumis aux règles du code civil

IV - LA PRISE EN CHARGE DE LA GESTION D'UN BIEN

- Pièces à demander et vérifications à effectuer
- Le dossier de diagnostic technique
- Les nouvelles règles du cautionnement
- La recherche du locataire et la vérification de sa solvabilité / La discrimination
- La représentation du bailleur auprès du syndic de l'immeuble : charges, Assemblée Générale

V - L'APPLICATION DE LA LOI DE 1989 À TRAVERS LES DIFFÉRENTES OPÉRATIONS DE GESTION

- Les conditions de location : loyer, charges, durée
- La rédaction du bail, l'état des lieux, l'assurance, l'acte de cautionnement
- Le dépôt de garantie et sa restitution
- Les clauses abusives
- Le suivi du locataire de son entrée dans les lieux jusqu'à son départ

Cette formation tient compte des incidences de l'actualité juridique dans la pratique professionnelle

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL058 GÉRANCE LOCATIVE SPÉCIAL « ASSISTANT(E) DE GESTION »

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances en gérance locative et ses nouveautés

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Assistant(e)s de gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - EXERCICE DES MÉTIERS

II - LES PUBLICITÉS

III - LES HONORAIRES DE LOCATION

IV - LE MANDAT DE LOCATION

V - LE MANDAT DE GESTION

VI - LE DOSSIER DU CANDIDAT LOCATAIRE

VII - LE BAIL DE RÉSIDENCE PRINCIPALE

VIII - L'ÉTAT DES LIEUX D'ENTRÉE

IX - LA SURFACE HABITABLE

X - LES NOUVEAUX DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

XI - L'ASSURANCE (DU LOCATAIRE - DU BAILLEUR)

XII - LE DOSSIER DE DIAGNOSTIC TECHNIQUE

XIII - LES GARANTIES DE PAIEMENT

XIV - LA COLOCATION

XV - LA SOUS-LOCATION

XVI - BAIL ET PACS

XVII - LES MODALITÉS FINANCIÈRES ET LEUR GESTION

XVIII - LES OBSERVATOIRES LOCAUX DES LOYERS

XIX - LA QUITTANCE

XX - LES CHARGES LOCATIVES

XXI - LES NOUVELLES PRESCRIPTIONS

XXII - LES CONGÉS

XXIII - LES NOUVELLES RÈGLES DU CONTENTIEUX ET LA PRÉVENTION DES EXPULSIONS

XXIV - LE DÉPÔT DE GARANTIE

XV - LA LOCATION MEUBLÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL011 ASSISTANT(E) DE GESTION : LES BAUX COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bases indispensables pour une bonne pratique du métier de gérant, actualiser ses connaissances, rédiger un bail en toute sécurité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Collaborateurs ayant une première expérience dans le domaine de la location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Formateur : Professionnel spécialisé en baux commerciaux
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DE LA MISSION DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS, GÉRANT D'IMMEUBLE

- Mandataire du bailleur en son nom et pour son compte.
- Accomplissement d'actes juridiques
  De la conclusion du bail au départ du locataire

II - LES CONDITIONS D'EXERCICE

- Le mandat et ses règles
- La capacité du mandant
- L'étendue et la limite des pouvoirs du mandataire
- La perception des sommes
- L'information du propriétaire et la réédition des comptes
- Les honoraires – les nouvelles dispositions du décret Hoguet
- La responsabilité civile professionnelle et la responsabilité pénale

III - LES CONVENTIONS NON SOUMISES AU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

- Le nouveau régime des baux « dérogatoires »
- Les baux saisonniers
- Les conventions d'occupation précaire

IV - LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE

- La durée minimale
- Le droit au renouvellement
- L'indemnité d'éviction
- La cession du bail avec la cession du fonds de commerce
- La déspécialisation

V - LA MISE EN LOCATION ET LA CONCLUSION DU BAIL

- Vérifications à effectuer
  Capacité du bailleur, capacité du preneur,
  Conditions tenant au local et à sa destination
- Forme du bail
- Droit d'entrée
- Le loyer initial et la périodicité du paiement
- Régime fiscal
- Dépôt de garantie
- Répartition des charges et des travaux

VI - L'ÉVOLUTION DU LOYER PENDANT LE BAIL ET LORS DU RENOUVELLEMENT

- La révision triennale
- La clause d'échelle mobile
- Le plafonnement du loyer renouvelé
- Le déplafonnement et la fixation du loyer (valeur locative)

VII - LA DEMANDE DE RENOUVELLEMENT

- Conditions ouvrant droit au renouvellement
- La procédure de demande de renouvellement à l'initiative : du bailleur, du preneur

VIII - LE CONGÉ AVEC REFUS DE RENOUVELLEMENT

- Le refus avec versement d'une indemnité d'éviction
- Le refus pour motif grave et légitime
- Le refus de renouvellement pour insalubrité, reconstruction, surélévation sur la partie des locaux d'habitation accessoires

IX - LA RÉSILIATION DU BAIL ET LA NOTIFICATION AUX CRÉANCIERS INSCRITS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL025 LOCATION EFFICACE

Comment travailler efficacement quand on est conseiller en location

OBJECTIF(S)

- Travailler efficacement pour terminer au plus vite une location

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Les attentes de la journée
Quelles sont les difficultés rencontrées dans le métier de négociateur en location

I - NÉGOCIATEUR EN LOCATION, UN VRAI MÉTIER

- Les missions d'un négociateur en location
- La plus value pour le client bailleur
- La plus value pour le locataire
- Les honoraires de location, comment les expliquer !

II - ANALYSER VOTRE POTENTIEL DE LOCATION ET DE CHIFFRE D'AFFAIRES

- Le potentiel du marché local : sources de l'INSEE sur le nombre de logements locatifs du périmètre de travail de chaque négociateur
- Le potentiel captif au travers du fichier des mandats de gestion

III - UNE BONNE DÉCOUVERTE, MOMENT INDISPENSABLE POUR PRÉPARER LA CONCLUSION EFFICACE

- L'accueil téléphonique efficace
- Les questions à poser au téléphone
- La fiche de renseignements téléphoniques
- La mise en pression positive du locataire
- Le premier rendez-vous avec le locataire
- Les 5 techniques de découverte
- Le système de motivation des clients locataires

IV - LA VISITE EFFICACE DU BIEN À LOUER

- Comment sélectionner le bien en fonction du client
- Les questions à poser
- Les informations indispensables avant la visite
- Comment se comporter durant le trajet agence – bien à louer
- Les techniques de visites efficaces
- La projection du client dans le logement
- A dire et à ne pas dire pendant la visite
- Le retour de visite
- Comment obtenir l'accord du locataire

V - LES RÈGLES À RESPECTER POUR ARRIVER À CONCLURE : COMPORTEMENT, ENVIRONNEMENT, LES PARASITES À LA CONCLUSION

VI - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Déterminer la vraie nature d'une objection
- Les 13 différentes méthodes de traitement des objections
- Mise en situation et exercices

VII - LE SERVICE APRÈS-VENTE : NOTRE MEILLEURE PUBLICITÉ LOCALE, NOS CLIENTS SATISFAITS

- Comment transformer vos clients en prescripteurs
- La fidélisation des clients

VIII - DÉBRIEFING DE LA JOURNÉE

Conclusion de la journée
Mise en place du premier plan d'action

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

10. ASSURANCES

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL064

LA GESTION DES SINISTRES D'ASSURANCE EN GESTION LOCATIVE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les mécanismes des conventions IRSI et CIDE-COP intervenant dans le cas d'un sinistre dans un logement loué, le gérer et maîtriser la négociation lors du rendez-vous avec l'expert

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Collaborateurs administratifs, Gestionnaires locatifs et gestionnaires de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Assurances
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRÉSENTATION DES INTERVENANTS A QUI DÉCLARER LE SINISTRE ?

- L'assurance du locataire
- L'assurance de la copropriété
- L'assurance PNO du bailleur

II - LES CONVENTIONS

- IRSI et CIDE COP
- Comment interviennent- elles dans le cadre d'un sinistre dans le logement loué ?

III - LES TYPES DE SINISTRES

- Sinistre en provenance des parties communes
- Sinistres en provenance d'un voisin
- Sinistre effraction et vol
- Sinistre incendie

IV - LA GESTION DU SINISTRE PAR LE GESTIONNAIRE LOCATIF

- Le constat amiable du DDE
- Comment déclarer les sinistres autres que le DDE
- Les relations avec le syndic
- La gestion du sinistre dans la période de congé du locataire

V - L'EXPERTISE

- L'évaluation des désordres et de la remise en état
- Le rendez-vous d'expertise
- Qui fait quoi
- Qui paie quoi
- Comment se calcule le coefficient de vétusté
- Les argumentaires pour négocier avec l'expert
- La gestion des travaux après sinistre
- L'indemnité différentielle

VI - DIVERS

- Le délai de la déclaration du sinistre
- Le délai de prescription
- La réévaluation de l'indemnité en cas de supplément de travaux
- Le cas des désordres structurels
- Revue de jurisprudence
  Etude de cas pratique

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL265

IRSI – SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX ET INCENDIE

OBJECTIF(S)

• Déterminer les actions à mener lors de la réception des déclarations de sinistres dégâts des eaux et incendie à compter du 01/06/2018

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et responsables de copropriétés et Gestion locative

Prérequis : Gestion des sinistres

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Assurances
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRÉAMBULE

- Bilan de la convention CIDRE
- Objectifs de la convention IRSI

II - DÉFINITIONS

- Evènements assurés
- Les locaux
- Les dommages
- Les installations
- La recherche de fuite

III - CHAMP D'APPLICATION

- Le réputé garantie – si la convention le garantit votre contrat aussi !
- Conditions d'application – un nouveau raisonnement
- L'assureur gestionnaire : Qui est-il ? Que fait-il ?

IV - LES TRANCHES

- Comment calculer l'assiette
- Les expertises selon les tranches
- Les prises en charge – Qui paye quoi ?
- Les recours – les comprendre pour appréhender les statistiques sinistres

V - LES CAS PARTICULIERS

- Tiers à l'immeuble
- La recherche de fuite
- Les dommages immatériels consécutifs
- Aggravation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

TRANSACTION

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR414 DPE LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE EN TRANSACTION VENTE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les notions cles de la loi pour adapter ses pratiques commerciales

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Commerciaux, assistants commerciaux, employés en contact avec la clientèle

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - PRÉSENTATION DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

- Le nouveau DPE : présentation complète
- Les axes impactant l'immobilier : copropriété et gestion, notions complémentaires à la vente du bien en copropriété et du bien loué. Présentation du nouveau calendrier.
- Un DPE désormais opposable juridiquement

II - LES CONSÉQUENCES SUR LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION

- La nécessité de constituer un dossier complet dès le début de la relation commerciale : accompagner le client dès la prise de rdv des diagnostics et l'informer sur l'importance des pièces à fournir au diagnostiqueur pour éviter les valeurs par défaut.
- L'impact du DPE sur l'estimation : prendre en compte les résultats du DPE dans l'estimation du bien, avec budgétisation des travaux à court et moyen terme.

III - LES AIDES À LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Les bonifications
- Impôt sur le revenu - le Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) est remplacé par la prime de transition énergétique MaPrimeRénov. : explication

IV - LES OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL

- Les obligations d'affichage
- Le devoir d'information et de conseil

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR392 ACTUALITÉ DE LA JURISPRUDENCE RAPPORT CNS ET DGCCRF

—

Connaître pour en tirer les leçons

OBJECTIF(S)

• Connaître les évolutions marquantes de la jurisprudence, tirer les leçons des constats de la CNS, ses sanctions s'en protéger, connaître le rapport de la DGCCRF : se prémunir des sanctions

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes

Prérequis : expérience en transaction

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Définition de la jurisprudence
- Quel impact sur la pratique du professionnel de la transaction
- Les éléments constitutifs de la responsabilité de l'agent immobilier
- Responsabilité contractuelle et responsabilité délictuelle

I - JURISPRUDENCE : ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE LA TRANSACTION

- Exercice des professions immobilières
- Pouvoir des collaborateurs
- Tenue des registres et documents
- Respect des affichages obligatoires
- Validité du mandat
- Etc

II - JURISPRUDENCE : ACTE DE VENTE

- Non-vérification de la capacité des parties
- Insanité mentale
- Vice de consentement pour non-vérification de la réelle propriété
- Situation réelle du bien : défaut d'autorisations d'urbanisme
- Défaut d'information sur les servitudes
- Qualité physique du bien, vices cachés de construction
- Erreur ou défaut de diagnostic
- Non-respect des droits de préemption du locataire
- Copropriété
  - Documents pour l'information des parties
  - Modification ou travaux des lots hors autorisation d'AG
  - Défaut d'information sur procédures en cours…
  - Etc

III - DROIT À RÉMUNÉRATION ET JURISPRUDENCE

- La remise en cause des honoraires au regard des termes du mandat et de l'acte de vente
- Rémunération et inter agences
- Action déterminante du professionnel
- Mise en jeu de la clause pénale et droit de l'indemnisation
- Etc

IV - PRÉSENTATION ET LEÇONS

- Du rapport annuel du CNS
- Du rapport annuel de la DGCCRF
- Du rapport annuel de la CNIL

Tout au long des sujets évoqués : rappel des textes applicables et obligations induites

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR403

COMMENT VALORISER UN FONCIER ?

—

Les divisions foncières

OBJECTIF(S)

• Analyser les différentes procédures permettant d'opérer une division ou un regroupement et développer une stratégie de vente des lots divisés

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial) et toute personne désirant acquérir les fondamentaux du droit de l'urbanisme

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Formateur/Professionnel spécialisé en droit de la construction et en droit de l'urbanisme
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELQUES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DE LANGAGE SUR LES DIVISIONS FONCIÈRES

- Qu'est-ce qu'une division foncière ? Peut-on librement diviser un terrain ?
- L'unité foncière, c'est quoi ? Qu'est-ce qu'un terrain à bâtir ?
- Qu'est-ce qu'une assiette foncière ? Qu'est-ce qu'une emprise au sol ?
- Les fondamentaux du développement foncier pour un agent immobilier

II - LA PRISE EN MAIN DU DOSSIER : PREMIÈRE AUDIT FONCIÈRE

- La situation foncière actuelle ; Le cadastre, c'est quoi ? ;
- Les divisions au regard du droit de l'urbanisme ; Les divisions au regard de l'occupation du terrain ;
- Etat des lieux au regard du code civil ;
- Comment remodeler un foncier (découpage ou regroupement envisagé).

III - COMMENT ORGANISER L'OPÉRATION DE DIVISION ?

- La propriété divisée sera-t-elle destinée à la construction ? Déterminer le périmètre divisible ;
- Les contraintes urbanistiques ; les contraintes techniques ;

IV - QUELLES RÈGLES D'URBANISME APPLICABLES ?

- Le recours à un architecte pour les projets de division (lotissement) est-il obligatoire ?
- Le foncier est-il soumis à un DPU ou se situe-t-il sur un emplacement réservé ?
- Déclaration préalable ou permis d'aménager : quelle autorisation d'urbanisme choisir pour diviser ? ;

V - LES DOCUMENTS À CONSULTER AVANT LE LANCEMENT D'UNE DIVISION

- L'état descriptif de division en volume ; Le règlement de copropriété (foncier en copropriété) ; Le cahier des charges ;
- Les statuts de l'association ; Quid du règlement du lotissement ?

VI - COMMENT APPRÉHENDER LES ASPECTS ÉCONOMIQUES

- Comment monter le prix de revient (bilan lotisseur/promoteur) ; Le bilan à faire (les éléments à intégrer).

VII - QUELLES STRATÉGIES ADOPTÉES

- Quelles divisions foncières ? Pour qui (lotisseur/promoteur/particulier) ?
- La mise en forme du dossier de valorisation : Vente en bloc, vente en division, vente lotisseur, vente promoteur ;
- Comment gérer le nouveau découpage foncier ?

VIII - LES BONNES PRATIQUES (LES QUESTIONS À SE POSER, EN TANT QU'AGENT IMMOBILIER POUR VALORISER UN FONCIER)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR404 LE DROIT DE L'URBANISME : C'EST QUOI POUR UN AGENT IMMOBILIER ?

—

Initiation au droit de l'urbanisme

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bases juridiques essentielles du droit de l'urbanisme

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial) et toute personne désirant acquérir les fondamentaux du droit de l'urbanisme

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Formateur/Professionnel et enseignant spécialisé en droit de la construction et en droit de l'urbanisme
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE DROIT DE L'URBANISME AUJOURD'HUI

- C'est quoi le droit de l'urbanisme de nos jours ? Quelle fonction ?
- Que veut dire la hiérarchie des normes en droit de l'urbanisme ?
- Comment l'agent immobilier doit appréhender ce droit lors d'une transaction immobilière

II - LA PLANIFICATION DU DROIT DE L'URBANISME EN FRANCE

- Les règles centralisées d'application nationale (le R.N.U., la constructibilité limitée)
- Les règles spécifiques centralisées applicables à certains espaces (SUP, DTADD, PEB, les plans de prévention, les espaces protégés...)
- Les règles décentralisées : les SCOT, les PLU et les PLUI

III - LE CONTRÔLE DE L'UTILISATION DU SOL ET DE L'ESPACE

- Le certificat d'urbanisme (types de CU)
- Le permis de construire et les autres autorisations d'urbanisme
  - Le champ d'application des permis
  - L'instruction des demandes d'autorisation d'urbanisme
  - Les décisions possibles (permis express, tacite, le sursis à statuer)
- La sécurisation des autorisations d'urbanisme (la conformité)
- Les recours contre les autorisations d'urbanisme
  - Le contentieux administratif (l'intérêt à agir, la recevabilité et les procédures) ;
  - Le contentieux civil (violations d'une servitude, le trouble anormal de voisinage) ;
  - Le contentieux pénal (typologie des infractions, poursuites et sanctions).

IV - LE POSITIONNEMENT DE L'AGENT IMMOBILIER

- Son rôle de conseil ;
- Comment l'agent immobilier doit appréhender ce droit lors d'une transaction immobilière ?
- Comment informer son client des contraintes urbanistiques lors d'une transaction immobilière ?
- La responsabilité de l'agent immobilier.

V - DISCUSSION AUTOUR DES DIFFÉRENTES SITUATIONS RENCONTRÉES PAR L'AGENT IMMOBILIER

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR409 TRANSACTION VIGILANCE : ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Pratiquer l'activité transaction dans le respect des textes, connaitre le rôle du CNTGI, mieux informer et conseiller ses clients

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, négociateurs, assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CADRE GÉNÉRAL DE LA TRANSACTION

-Loi Hoguet : divers rappels
- Cartes professionnelles – Renouvellement
- Obligations et pouvoirs conférés aux collaborateurs
- Particularités et obligations du statut d'agent commercial
- Registres et documents obligatoires – Comptes bancaires
- Les obligations du code monétaire et financier
- Rappel du code de Déontologie

II - INFORMATIONS CLIENTS

- Mentions obligatoires : documents et mandats
- Affichages - Publicité des prix - Publicité des biens
- Site internet - Particularité de la non détention de fonds

III - CONTRÔLE DES ACTIVITÉS IMMOBILIERES

- Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière CNTGI - -La commission de contrôle
- Compétences : quels textes visés ?
- DGCCRF et conseil national des sanctions : rôles et pouvoirs

IV - RESPONSABILITÉ DU PROFESSIONNEL - VALORISATION DU BIEN

- Sensibilisation à la Constitution du Dossier de vente ?
- Documents et Vérifications - Pourquoi ? Comment ?
- Capacité et incapacités des parties
- Désignation et qualité du bien
- Bien loué – Respect des droits de préemption du locataire

V – PRATIQUE ET JURISPRUDENCE

- Etude de la jurisprudence
- Analyse de situations réelles : cas réels (anonymes) ou situations vécues par les participants
- Documents pratiques à disposition des adhérents

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR410 SÉCURISATION JURIDIQUE DES ACTES

OBJECTIF(S)

• Se démarquer par la maîtrise de l'encadrement juridique d'une transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, rédacteurs d'actes immobiliers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA RÉDACTION DU MANDAT DE VENTE

- Désignation des vendeurs (biens indivis, régime matrimonial,…)
- Désignation du bien/usage du bien/origine du bien (vérification de l'origine, de l'État locatif, hypothèque, servitude… et risque de responsabilité)
- Rémunération du mandataire
- Code de la consommation

II - LE BON DE VISITE

- Valeur juridique du bon de visite
- Intérêt du bon de visite dans les litiges relatifs à la perception des honoraires

III - LA RÉDACTION DU COMPROMIS DE VENTE

- Désignation des parties
- Désignation du bien – origine de propriété
- Usage du bien – État locatif
- Conditions suspensives- délais- caducité (rédaction des conditions, conditions potestatives et nullité, dépassement des délais et avenant, suivi et réception des accords de financement…)
- Conditions déterminantes (différence entre les catégories de conditions)
- Dossier technique (obligations de l'agence et risque de responsabilité)
- Répartition des charges de copropriété
- Séquestre et acompte (exigence d'un acompte, conseil et risque de responsabilité)
- Prix de vente et financement (détermination du prix, détermination des besoins de financement et origine de financement, risque de responsabilité de l'agence)

Les différents points sont examinés sous l'angle de la sécurisation juridique des actes permettant d'éviter la mise en responsabilité du rédacteur et d'assurer le paiement des honoraires.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR399 DE LA PROSPECTION À LA VENTE D'UN BIEN : ENTRE "ACTION COMMERCIALE" ET "DEVOIR DE CONSEIL"

—

Les étapes indispensables pour éviter les risques de contentieux

OBJECTIF(S)

• Apprendre à ne pas privilégier l'action commerciale au détriment du devoir de conseil. Connaitre les indispensables informations à se procurer pour prendre à la vente un bien immobilier dans de bonnes conditions. Maitriser l'environnement juridique afin d'éclairer les parties, assumer son devoir de conseil et justifier ses honoraires en mettant en avant sa maitrise du droit immobilier…

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - AGENT IMMOBILIER = PROFESSION RÈGLEMENTÉE

- Qu'est-ce que cela implique vis-à-vis de nos clients ?
- Comment tirer profit de ce statut particulier qui nous engage ?

II - LES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE PROSPECTION

- Echanges sur les différentes « techniques et astuces » pour trouver des biens à vendre
- Les arguments pour convaincre un propriétaire de ne pas tenter de vendre seul son bien

III - QU'EST-CE QUE L'ÉVALUATION D'UN BIEN ?

- Définition légale de la « valeur vénale »
- Quelle différence entre la « valeur vénale » et la « valeur commerciale »
- Le devoir de conseil de l'agent immobilier et de ses collaborateurs en matière d'évaluation
- Les dangers d'une évaluation erronée

IV - ANALYSE DES DOCUMENTS JURIDIQUES ET DEVOIR DE CONSEIL

- Les actes notariés - les baux - le cadastre - l'urbanisme - les servitudes

V - LES PRINCIPALES OBLIGATIONS D'INFORMATION CLIENTS

- Zones à risques - servitudes - nuisances - irrégularités de construction - défaut d'assurances…
- L'obligation d'éclairer les parties sur les situations particulières et leurs conséquences

VI - POURQUOI RÉDIGER SES PROPRES COMPROMIS DE VENTE ?

- Les intérêts
- Les précautions à prendre

VII - ASSURANCE RCP - LES PRINCIPAUX CONTENTIEUX

- Tour d'horizon des causes de condamnations des professionnels immobiliers pour défaut de conseil (Erreur d'évaluation - mauvaise rédaction du mandat ou du compromis - non-conformité du bien vendu - erreur sur la surface déclarée - etc)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR400

HONORAIRES DE VENTE ET INDEMNISATION

—

Sauvegarder son droit à rémunération

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les conditions permettant de sécuriser ses honoraires et de préserver ses possibilités d'indemnisation, éviter les pièges pouvant conduire à la remise en cause du droit à rémunération du professionnel

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - HONORAIRES, INDEMNISATION

- Distinction
- Conséquences
- Clauses pénales

II - FIXATION DES HONORAIRES

- Liberté des prix et libre concurrence
- Périmètre des prestations/perception du prix par les clients
- Remise en cause de la liberté des honoraires de vente?
- Honoraires en pourcentage/à forfait
- Débiteur (s) des honoraires
- Partage des honoraires (intercabinet)

III - PUBLICITÉ/ANNONCES

- Concurrence déloyale
- Affichage des honoraires

IV - CONDITIONS DU DROIT A REMUNERATION

- Conditions tenant au respect de la réglementation professionnelle
- Conditions tenant à la passation des mandats
  - Mandat préalable à négociation et engagement (publicité/visites)
  - Convention d'honoraires postérieure à l'acte authentique
  - Formalités relatives aux mandats
  - Mandat d'entremise/mandat de vente
  - Mandat de vente/ mandat de recherche
  - Mandat exclusif/semi-exclusif
  - Mandat hors établissement
- Conditions tenant aux dispositions du mandat
  - Détermination, capacité, pouvoirs du mandant
  - Obligations du mandataire
  - Mention des honoraires et débiteur(s): erreurs à éviter
  - Clauses de durée et de dénonciation
  - Dispositions en caractères très apparents
- Conditions tenant à l'exécution du mandat
  - Respect du champ du mandat
  - Intervention déterminante du mandataire
  - "Présentation" de l'acquéreur au vendeur
  - Opération "effectivement conclue"
- Conditions tenant aux dispositions et à l'exécution de la promesse
  - Cohérence mandat et promesse/clause de négociation
  - Droit de rétractation (conditions, notification, remise en main propre, exercice)
  - Pacte de préférence
  - Substitution d'acquéreur
  - Réalisation/défaillance des conditions suspensives
  - Droits de préemption (locataires, DPU, co-indivisaires)
  - Réitération/absence de réitération
  - Vices du consentement
  - Nullité/caducité de la vente

V-CONTESTATION DES HONORAIRES/PERTE D'INDEMNISATION

- Pouvoir souverain des juges
- Principes de base à observer
- Renvoi à l'analyse de cas concrets

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR401 LES PRINCIPALES CAUSES DE NULLITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Anticiper les risques de nullité d'une vente immobilière et prévenir les conflits avec ou entre les parties, maîtriser les mesures de nature à éviter la remise en cause de la vente

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES PRINCIPES

- Nullité vs caducité
- Nullité et réforme du droit des contrats
- Nullité relative
- Nullité absolue
- Responsabilité des parties
- Responsabilité de l'agent immobilier

II - LES CAUSES DE NULLITÉ SE RAPPORTANT À LA CAPACITÉ

- Tutelle, curatelle, sauvegarde de justice
- Habilitation familiale
- Mandat de protection future
- Vente du logement de la famille
- Dépassement de pouvoir du conjoint
- Incapacités spéciales d'acquérir
- Insanité d'esprit
  - action de la partie concernée
  - action des héritiers

III - LES VICES DU CONSENTEMENT APPLIQUÉS À L'IMMOBILIER

- L'erreur : exemples
- La violence: exemples
- Le dol
  - dol du vendeur
  - dol de l'acquéreur
  - exemples
- Le nouvel article 1112-1 du code civil

IV - LES CAUSES DE NULLITÉ SE RAPPORTANT AU CONTENU DE LA VENTE

- Défaut d'enregistrement de la promesse unilatérale de vente
- Du danger de faire confiance aux clients
- Défaut de Carrez
- Prix de vente
  - Indétermination
  - Prix dérisoire
  - Absence de réalité
- Défaut ou arrivée à échéance de diagnostics immobiliers : conséquences spécifiques
- Manquements à l'obligation de délivrance
  - règles applicables
  - exemples
- Garantie des vices cachés
  - les principes
  - les clauses limitatives ou exclusives
  - exclusion d'application de ces clauses :
    le vendeur "dit professionnel"
    le vendeur "dit constructeur"
    exemples
- Absence de respect du droit des tiers
  - droits de préemption
    locataire
    DPU
    co-indivisaires
  - pacte de préférence

V - LES CONSÉQUENCES DE LA NULLITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

- A l'égard des parties
- A l'égard de l'agent immobilier

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR402

LOI ELAN : IMPACTS TRANSACTION

OBJECTIF(S)

• Appréhender l'évolution des textes suite à la Loi ELAN, adapter ses pratiques professionnelles en conséquence

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Collaborateurs, Négociateurs, Assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Contrats et documents FNAIM - Rappels juridiques : brèves, Revue Bleue, jurisprudence - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ENVIRONNEMENT MÉTIERS

- CNTGI et Commission de contrôle
- Titres Professionnels
- Compétence des collaborateurs
- Lutte contre les marchands de sommeil
- Exclusion du champ d'application de la loi Hoguet

II - TRANSACTION VENTE

- Droit de Rétractation
- Mesures visant la VEFA
- Divers

III - TRANSACTION LOCATIVE

- Location bail loi du 6 juillet 1989
- Bail mobilité - Location intergénérationnelle
- Clause résolutoire et commandement en paiement
- Loi du 1er septembre 1948
- Bail numérique
- Location courte durée et changement d'usage
- Location saisonnière
- Mesures diverses

IV - DIAGNOSTICS IMMOBILIERS ET RÉNOVATION ÉNERGETIQUE

- Evolution DPE - Création du Carnet Numérique
- Observatoire des Diagnostics : Abandon
- Rénovation énergétique - Divers

V - COPROPRIÉTÉ : INFORMATIONS DANS LE CADRE DES ACTIVITÉS TRANSACTION ET GESTION

- Syndic et Habitat indigne - Lot Transitoire
- Naissance du statut de la copropriété
- Modalités de vote en Assemblée
- Contenu de l'extranet

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FI003 LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE EN TRANSACTION

OBJECTIF(S)

• Maîtriser concrètement l'essentiel de la fiscalité immobilière en transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers négociateurs et agents commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA NOTION DE PRIX ET DE VALEUR VÉNALE

Différences, importance
L'accès aux données foncières de l'Etat et des notaires

II - LE CALCUL DES FRAIS DE NOTAIRE DANS L'ANCIEN

- Droits d'enregistrement
- Impact des meubles meublants
- Honoraires d'agence dans le prix et hors le prix

III - LA TVA IMMOBILIÈRE ET DES DROITS DE MUTATION

- La notion d'assujetti
- Les modalités générales de taxation
- Quelques opérations immobilières détaillées

IV - LA TAXATION DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES DES PARTICULIERS

- La notion de résidence principale
- La cession de lots accessoires,
- Le détachement d'immeuble de la résidence principale

Un exemple de calcul avec travaux

V - LA FISCALITÉ LOCALE

- La taxe foncière
- La taxe d'habitation

VI - LES NOUVEAUTÉS DES DERNIÈRES LOIS DE FINANCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FI045 LE B.A.-BA DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Connaître les bases de calcul de l'impôt sur les revenus et des revenus fonciers

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers débutants et ++
Gestionnaires
Tous les personnels agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Petit historique des impôts en France

I - POURQUOI PAYER DES IMPÔTS

- Le vote du Parlement pour valider les impôts
- Les dépenses de l'Etat
- Création de nouveaux impôts pour financer le SOCIAL

II - LES DIFFÉRENTS TYPES D'IMPÔTS

- Impôts directs
- Impôts indirects
- Impôts locaux

III - LES REVENUS IMPOSABLES

- Les revenus de salaire
- Les revenus fonciers
- Les revenus financiers
- Calculs de l'assiette imposable
- Le quotient familial
- Calcul du montant de l'impôt

IV - LES REVENUS FONCIERS

- Calculs des revenus fonciers
- Les abattements
- Le foncier imposable et son incidence
- L'optimisation des revenus fonciers
- La conclusion sur les revenus fonciers

V - ÉTUDE COMPLÈTE D'UN CAS D'IMPOSITION AVEC FONCIER

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR008

MAÎTRISER LA VENTE IMMOBILIÈRE

—

Du mandat à l'acte authentique

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière à la lumière notamment des récentes évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉVALUATION DU BIEN ET DÉTERMINATION DU PRIX

- Avis de valeur vénale
- Caractéristiques du prix
- Rescision pour lésion de plus des 7/12èmes

II - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

- Implications de la réforme du droit des contrats
- Conditions de validité des contrats
- Vices du consentement appliqués à l'immobilier : erreur, dol, violence (exemples)
- Application de l'article 1112-1 du code civil

III - PRISE DE MANDAT

- Obligations d'informations précontractuelles/ entreprises « partenaires »/médiation de la consommation
- Capacité et pouvoirs des parties
- Conditions de validité du mandat et sanctions
- Obligations du mandant
- Obligations du mandataire
- Caractéristiques propres des différents types de mandats
- Droit à honoraires ou ouverture à dédommagement de l'AI/Nullité absolue/Nullité relative
- Clauses pénales

IV - RECHERCHE ET DÉCOUVERTE DE L'ACQUÉREUR

V - PUBLICITÉ

- Mandat et publicité
- Pratiques commerciales trompeuses/agressives
- Concurrence déloyale
- Annonces de vente/utilisation des photos

VI - VISITES

- Le bon de visite, sa portée
- Devoir d'information et de conseil à l'égard de l'acquéreur potentiel

VII - LETTRE D'INTENTION D'ACHAT ET OFFRE D'ACHAT

- Rupture abusive de pourparlers
- Distinctions de principe entre lettre d'intention/offre d'achat

VIII - L'AVANT-CONTRAT

- Promesse unilatérale de vente et compromis
- Eléments de l'alternative
- Responsabilité du professionnel
- Obligation d'information et de conseil de l'AI
- Du danger de faire confiance aux clients (illustrations)
- Regard sur divers aspects des avant-contrats :
  - Droit de rétractation
  - Attestation Carrez et responsabilité de l'AI
  - Conditions suspensives: définition, rétroactivité/non rétroactivité, délais, défaillance
  - Droit de préemption du locataire
  - Droit de préemption urbain
  - Obligations de garantie du vendeur
  - Clauses limitatives/exonératoires

IX - LE SUIVI DU DOSSIER JUSQU'À LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

- Suivi des délais
- Relations avec notaire, vendeurs et acquéreurs
- Acte authentique et règlement des honoraires
- Absence de réitération et rémunération de l'AI

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR260

RÉDIGER ET SÉCURISER SES MANDATS DE VENTE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'élaboration des mandats de vente en intégrant les récentes évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles et assurer l'exécution des mandats dans le respect des règles de droit

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le mandat : un préalable à l'action
- Pouvoirs conférés aux collaborateurs
- Les textes de référence : code civil, loi Hoguet, code de déontologie, …

I - CARACTÉRISTIQUES DES MANDATS APPLICABLES À LA VENTE

- Mandat de vente vs mandat d'entremise : avantages/ inconvénients
- Mandat de recherche
- Mandat exclusif/semi-exclusif/simple
- Mandat « hors établissement »

II - PASSATION DES MANDATS

- Chronologie des opérations(mandats/publicité, visites,…)
- Informations précontractuelles/ entreprises "partenaires"/ médiation de la consommation
- Obligation d'information du mandant
- Confiance dans le client : responsabilité de l'AI
- Conditions et dispositions des mandats :
  - Dispositions obligatoires du mandat
  - Objet du mandat
  - Identification du mandant/du mandataire
  - Capacité et pouvoirs du mandant
  - Désignation du bien
  - Prix du bien (caractéristiques du prix et détermination)
  - Clauses en caractères très apparents (exclusivité, clauses pénales, dénonciation…), sanctions (illustrations)
  - Obligations du mandant
  - Obligations du mandataire
  - Clause d'honoraires
  - Clauses pénales/problématique de l'offre au prix
  - Durée : prolongation/ période d'irrévocabilité
  - Avenants au mandat
  - Enregistrement des mandats/registre unique

III - EXÉCUTION DES MANDATS

- Respect des obligations mandant/mandataire
- Publicité :
  - Agent commercial
  - Vente de lots de copropriété
  - Pratiques commerciales trompeuses
  - Pratiques commerciales agressives
  - Concurrence déloyale
  - Utilisation des photos
- Annonces
- Visites
- Négociation/offre et lettre d'intention d'achat
- Inter-cabinets et délégation de mandat
- Acquisition d'un bien en mandat
  - par l'agent immobilier
  - par un salarié de l'agence

IV - RÉMUNERATION/INDEMNISATION DE L'AGENT IMMOBILIER

- Paiement des honoraires
- Contestations
- Contentieux/Nullité absolue/Nullité relative
- Indemnisation

V - EXTINCTION DES MANDATS

- Rétractation/Dénonciation/Révocation
- Arrivée du terme/Réalisation de l'objet
- Décès du mandant

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR341

MODE D'EMPLOI POUR L'EXCLUSIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Mettre en place les outils de communication pour convaincre le vendeur de nous confier ses intérêts et une stratégie gagnant-gagnant avec lui

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - LES NOUVEAUTÉS EN TRANSACTION

- La rédaction des mandats
- La gestion des honoraires de transaction
- Les règles de publicité
- Les nouvelles obligations des parties
- Les actions obligatoires

II - DEVENIR LE REFÉRENT IMMOBILIER DE SON SECTEUR

- Les outils d'information permanente sur l'immobilier : leur constitution
- L'utilisation des outils d'information
- La mise en place d'une politique d'information exclusive

III - LES OUTILS INDISPENSABLES POUR OBTENIR UNE EXCLUSIVITÉ

- Les outils référents de l'agence
- Les outils d'évaluation
- Les engagements de l'agence pour le mandat exclusif

IV - LE 1ER RENDEZ-VOUS AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment donner envie au propriétaire de nous confier un mandat exclusif
- La découverte des attentes du propriétaire et de ses futurs freins à l'exclusivité
- L'organisation de l'argumentaire et des avantages du mandat exclusif pour le vendeur

V - LA PRÉSENTATION DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES

- La construction de votre argumentaire personnel dédié au mandat exclusif
- Votre « coffre-fort » constitué de vos Services au Mandat Exclusif
- Présenter le mandat exclusif au propriétaire
- Mise en situation et jeux de rôles

VI - LA PRÉSENTATION DU PRIX DE MISE EN VENTE

- La notion de prix médian
- Les marchés tendus et détendus
- Présenter le prix de mise en vente
- Argumenter et gérer le prix le plus proche du marché
- La négociation du prix de mise en vente

VII - LA SIGNATURE DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES OBLIGATOIRES

- Le traitement des objections au mandat exclusif
- L'utilisation des engagements obligatoires comme aide au traitement des objections
- La signature du mandat exclusif
- Cas pratiques

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR389 HONORAIRES - PUBLICITÉS - MANDATS - COMPROMIS QUELLES RÈGLES ?

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur l'actualité et les nouvelles règles applicables pour sécuriser vos honoraires, analyser les pratiques et clauses des mandats et compromis de nature à permettre la remise en cause de votre droit à honoraires. Cerner les nouvelles règles applicables en matière d'honoraires quant à l'affichage, la publicité, les offres promotionnelles, la marge de négociation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants - Responsables agences - Collaborateurs transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Formateur : Formateur spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Cadre juridique : les textes

I - MANDAT DE TRANSACTION VENTE

- Prise de mandat :
  - connaissance du client
  - connaissance du bien
- Formalisme du mandat :
  - Exigences de la loi Hoguet : Mentions obligatoires, enregistrement, mandat hors établissement, …
  - Distinction mandat exclusif et mandat simple.
  - Mandats avec clauses particulières
  - Clauses obligatoires : Durée, honoraires…
  - Impact du droit de la consommation : Information précontractuelle, mandat hors établissement
  - Rôle du professionnel

II - HONORAIRES NOUVELLES REGLES

  - La liberté des prix et des honoraires
  - L'arrêté du 10 janvier 2017 portant sur l'information des consommateurs sur les prix
- Champ d'application de l'arrêté du 10 janvier 2017
  - Le consommateur : Définition
  - Les professionnels concernés intervenant dans l'immobilier
  - La vente et la location de biens immobiliers
  - Les exclusions
- Affichage des barèmes d'honoraires
  - Contenu de l'affichage / Réalité des prix
  - Où effectuer l'affichage ? Comment ?
  - L'accès par le consommateur au barème des prix
- Publicités - Annonces
  - La mention des honoraires dans les publicités en matière de vente
  - Modalités, détails, exemples pratiques
  - Exclusions
  - Montant et charge des honoraires dans le mandat
  - Montant et charge des honoraires dans l'acte de vente

III - HONORAIRES MANDAT COMPROMIS

- Mentions des honoraires dans les actes – conséquences des modifications
- Mandat inter-cabinet
- Identité d'honoraires dans le mandat et le compromis
- Modification du prix : conséquences sur les honoraires
- Validité du bon de visite

IV - DÉFENDRE VOS HONORAIRES

- Sécurisé le mandat et le compromis pour préserver vos honoraires
- Dommages et intérêts et clause pénale

V - LES RÉPONSES AUX QUESTIONS QUE VOUS VOUS POSEZ

- Doit- on obligatoirement respecter le barème affiché ? Quid de la négociation du prix (de vente et des honoraires) au regard de la règlementation ?
- Peut-on modifier la charge des honoraires en cours de mandat ?
- Honoraires et offres promotionnelles : comment procéder
- Comment gérer les mandats inter-cabinet ?

VI - SANCTIONS

- Analyse du risque – sanctions – position de la DGCCRF

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR999

TRANSACTION, TOUT CE QUI A CHANGÉ

OBJECTIF(S)

• Actualiser vos connaissances et maîtriser les modifications introduites par les nouveaux textes

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers, responsables d'agence, commerciaux, négociateurs, transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - EXERCICE DES ACTIVITÉS DE TRANSACTION

- Champ d'application élargi
- Carte professionnelle : Délivrance, durée, coût…
- Agents commerciaux : Nouvelles obligations
- Formation professionnelle obligatoire pour tous
- Les registres : Actualité – Jurisprudences
- Commission de contrôle et Commission Nationale de Transaction et de Gestion - Déontologie

II - MANDATS DE TRANSACTION

- Missions du mandataire et relation avec le mandant. Analyse des modifications apportées au Mandat FNAIM
- Responsabilité du mandataire
- Clause pénale : Le décret 2015-724 du 24 juin 2015
- Mandats hors établissement et à distance

III - HONORAIRES

- Honoraires et mandats
- Modification de la charge des honoraires en cours de transaction
- Information clientèle

IV - PUBLICITÉ

- Honoraires de vente et de location
- Position de la Direction Générale de la concurrence et des prix
- Biens soumis au statut de la copropriété

V - VENTE DE BIEN EN COPROPRIÉTÉ

- L'information de l'acquéreur introduite par l'ordonnance du 28 août 2015 : Comment l'effectuer ? Documents obligatoires.
- Absence de syndic ou syndic bénévole : que faire
- Mentions dans le compromis de vente - Nouveau délai de rétractation
- Points sur les diverses informations autres

VI - LOCATION COURTE DURÉE ET DESTINATION DU BIEN

- Changement d'usage – Sanctions
- Renforcement des pouvoirs des municipalités par la loi du 7 octobre 2016
- Clauses restrictives du règlement de copropriété Incidences - Jurisprudences

VII – TRANSACTION LOCATIVE RÉSIDENCE PRINCIPALE VIDE OU MEUBLÉE

- Baux types : Location nue ou meublée - Notice - Inventaire
- Conclusion du bail : Colocation - Dépôt de garantie - Congés
- Etat des lieux et vétusté
- Loyers : Règlementation - Zones tendues
- Observatoires des loyers et transmission des informations

VIII - URBANISME

- Droit de préemption Urbain.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR281 ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Actualiser et renforcer les connaissances des professionnels de la vente immobilière à la lumière des dernières évolutions législatives, règlementaires et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et négociateurs confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Le contenu de cette formation est bien entendu susceptible d'être adapté à la lumière des évolutions juridiques pouvant intervenir dans le cours de l'année

I - RÈGLEMENTATION PROFESSIONNELLE

- Modalités d'exercice de l'activité d'agent immobilier
- Carte professionnelle européenne
- Evolution du CNTGI et pratiques abusives
- Code de déontologie

II - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

- Réforme du droit des contrats
- Dispositions "interrogatoires"
- Vices du consentement
- Insanité d'esprit et nullité de la vente

III - MANDATS

- Nullité absolue/nullité relative
- Information du mandant
- Information du mandataire
- Mandat de vente/mandat d'entremise: différence et conséquences
- Chronologie mandat/négociation/accord post-acte authentique
- Capacité et pouvoirs du mandant/habilitation familiale
- Obligations du mandant
- Obligations du mandataire
- Honoraires: détermination, débiteur(s)
- Clauses pénales
- Acquisition d'un bien en mandat
- Actualité juridique des différents mandats
- Inter-cabinets

IV - PUBLICITÉ ET ANNONCES

V - VISITES

- Portée du bon de visite
- Réalisation de la visite

VI - POURPARLERS/LETTRE D'INTENTION D'ACHAT/ OFFRE D'ACHAT

VII - PROMESSES DE VENTE

- Compromis et promesse unilatérale de vente
- Responsabilité du professionnel
- Pacte de préférence
- Droit de rétractation: rappel des principes, cas particuliers
- Caractéristiques du bien
- Logement de la famille/SCI familiale
- Superficie Carrez
- Diagnostics techniques
- Conditions suspensives
- Droits de préemption (locataire, DPU)
- Vices cachés/vices apparents/Responsabilité de l'AI
- Délivrance du bien/responsabilité de l'AI

VIII - HONORAIRES/INDEMNISATION DE L'AGENT IMMOBILIER

- Droit à honoraires, conditions, paiement
- Contestations/indemnisation
- Absence de réitération/conséquences

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR345

PROBLÉMATIQUES ET CONTENTIEUX DU FONCIER EN ZONE RURALE

OBJECTIF(S)

• Discerner et approfondir les principes et pratiques essentiels en droit rural

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Débutants et professionnels confirmés
Transactionnaires fonciers et experts fonciers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

La politique du foncier en France – contexte historique et évolutions

I - LE FONCIER COMME SUPPORT DE L'EXPLOITATION

- Le statut du fermage
  - Rappel historique sur l'émergence du statut
  - Un statut d'ordre public
  - La création du bail rural, la fixation du prix et de la durée
  - Le renouvellement et la fin du bail
  - Le droit de préemption
  - Le contentieux du bail (congés, prix du bail, reprise)
  - Le tribunal paritaire des baux ruraux
- Les autorisations administratives d'exploiter
  - Les Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE)
  - Le contrôle des structures
- Les spécificités liées à la viticulture
- Les contraintes particulières pesant sur l'exploitation
  - Les contraintes environnementales (épandage et urbanisme)
  - Les périmètres de protection de captage
- Les aides et leur influence sur l'assolement
  - Les DPU
  - Les quotas laitiers (actualité et perspectives à court terme)
  - Les autres aides

II - LE FONCIER ET LA TRANSMISSION

Rappel d'actualité sur le problème de l'artificialisation des espaces ruraux – dernières évolutions législatives

- La vente d'immeubles ruraux
  - L'intervention de la SAFER (conditions de forme et de fond)
  - Le droit de préemption du preneur en place
  - L'urbanisme en zone agricole
- Les opérations d'aménagement foncier
  - Conditions et objectifs
- L'éviction agricole et son indemnisation
  - Les grands ouvrages
  - Les expropriations ciblées
  - Les périmètres de protection de captage (aspect indemnitaire)
- La transmission du foncier dans le cadre familial
  - La donation
  - Les successions (partage, attribution préférentielle et indivision)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR351

DROIT RURAL
LE DROIT DE PRÉEMPTION DE LA SAFER

OBJECTIF(S)

• Discerner et approfondir les principes et pratiques essentiels en droit rural

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Débutants et professionnels confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en Baux ruraux, entreprises agricole et agroalimentaire
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

La politique du foncier en France et la SAFER,
contexte historique et évolutions

I - LES MISSIONS DE LA SAFER

- L'intervention de la SAFER impliquant le transfert de biens
  • Missions et acteurs
- L'intervention de la SAFER n'impliquant pas le transfert de biens
  • Missions et gestion de l'espace rural
- Fiscalité et SAFER

II - LES MOYENS D'ACTION DE LA SAFER

- L'acquisition amiable
  • Les biens concernés
  • Substitution et promesse de vente
  • L'urbanisme en zone agricole
- Le droit de préemption
  • Champ d'application
  • Les opérations soumises à droit de préemption (biens, opérations soumises et exclusions)
  • Le droit de préemption exercé pour le département
  • La mise en œuvre du droit de préemption
  • Le contentieux du droit de préemption
- La rétrocession
  • La procédure de rétrocession
  • Le contentieux de la rétrocession

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR357 LOI D'AVENIR AGRICOLE

OBJECTIF(S)

• Discerner et approfondir les principes et pratiques en matière de droit rural et en matière de contentieux rural

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agences immobilières spécialisées en transactions d'exploitations agricoles avec une connaissance pratique du Contrôle des Structures et de la SAFER

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en Baux ruraux, entreprises agricole et agroalimentaire
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION SUR LA LOI D'AVENIR DE L'AGRICULTURE

Contexte historique et objectifs
Présentation d'ensemble la Loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt

I - LE CONTRÔLE DES STRUCTURES

- Rappel sur l'historique en matière de contrôle des structures :
  Les objectifs poursuivis par le contrôle des structures
- Application actuelle du contrôle à titre individuel et à titre sociétaire et rappel des textes applicables depuis la LOA du 5 janvier 2006
  • Le contrôle des personnes physiques
  • Le contrôle des personnes morales et les cumuls (sociétés foncières, sociétés d'exploitation GAEC, EARL, SCEA)
  • Le cas particulier des opérations SAFER
- La loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la Forêt
  • Les nouveaux objectifs et références du contrôle des structures (objectifs légaux, définitions et références)
  • Son impact réel sur le contrôle des structures agricoles sociétaires
  • La restriction du champ d'application du régime dérogatoire déclaratif

II - LA SAFER

- Rappel sur l'historique des SAFER :
  • La SAFER et ses objectifs
- La SAFER avant la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la Forêt
  • droit de préemption et cession amiable
  • La problématique SAFER dans la gestion des baux ruraux
  • Le contentieux SAFER
- La loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la Forêt
  • Les nouvelles dispositions
  • L'impact de la loi sur la gestion du foncier et des transactions - vers une évolution du contentieux ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR364

SÉCURISEZ VOS PRATIQUES

VALIDE LES 2 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE

OBJECTIF(S)

• Valoriser ses savoirs faire, mesurer les nouveaux risques et sécuriser ses honoraires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Chefs d'entreprise, responsables d'agence et collaborateurs autonomes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA TRANSPARENCE TARIFAIRE ET LES PRATIQUES RELATIVES AUX HONORAIRES

- Les nouvelles règles d'affichage des honoraires
- Les nouvelles obligations en matière de contenu des publicités

II - LES PUBLICITÉS ET LES PRATIQUES COMMERCIALES, TROMPEUSES OU DÉLOYALES

- Définitions
- Cas pratiques

III - LE DÉMARCHAGE

- Les contrats conclus hors établissement
  - Définition
  - Cas pratiques
- Les contrats conclus à distance
  - Définition
  - Cas pratiques
- Le démarchage téléphonique
- Le « boitage »

IV - RAPPEL DES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT

V - LES CONTRÔLES DE LA DGCCRF

VI - LE CODE DE DÉONTOLOGIE

- Les conflits d'intérêts et la nécessaire transparence sur vos partenariats
- L'obligation de défendre tous les intérêts en présence (vendeur et acheteur; bailleur et locataire…)
- L'obligation de « confraternité »
- Les autres prescriptions du code de déontologie

VII - LES CONSÉQUENCES DES NOUVELLES LÉGISLATIONS ET DES PRESCRIPTIONS DU CODE DE DÉONTOLOGIE SUR LA RESPONSABILITÉ DES AGENTS IMMOBILIERS.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR375

LES CONTENTIEUX DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

—

Les connaître pour les éviter

OBJECTIF(S)

• Se prémunir contre les risques de situations conflictuelles entre et avec les parties et appréhender les risques de contentieux à la lumière de décisions judiciaires récentes

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Transaction/Médiation/Contentieux
- Vicissitudes du dispositif disciplinaire/pratiques abusives

II - LES DIFFERENTES NATURES DE CONTENTIEUX

- Contentieux commercial
- Contentieux administratif
- Contentieux civil
  - Responsabilité contractuelle
  - Responsabilité extra-contractuelle
  - Exonération
- Contentieux pénal et responsabilité pénale

III - LES PRINCIPAUX DOMAINES DE CONTENTIEUX DE LA TRANSACTION

- Contentieux sur la réglementation professionnelle
  - Carte professionnelle
  - Pouvoirs sur attestations d'habilitation : agents commerciaux/salariés
- Contentieux sur le droit général des contrats appliqué à la vente immobilière
  - Capacités et pouvoirs des contractants
  - Nullités pour vice du consentement
- Contentieux sur les mandats
  - Chronologie négociation/mandat
  - Convention postérieure à l'acte authentique
  - Obligations du mandant
  - Obligations du mandataire
  - Honoraires
  - Clauses pénales, difficultés d'application
  - Absence de caractères « très apparents »
  - Acquisition d'un bien en mandat par l'agent immobilier/par un salarié de l'agence
- Contentieux sur la recherche d'acquéreurs
  - Publicité
  - Visites
  - Négociation/ Pourparlers/ Offres d'achat
- Contentieux sur les promesses de vente
  - Obligation d'information et de conseil de l'agent immobilier
  - Obligation d'information des parties entre elles
- Rétractation
  - Acquéreur non professionnel
  - SCI
  - Terrain à bâtir
  - Substitution d'acquéreur
- Superficie Carrez/Responsabilité de l'AI
- Conditions suspensives (délais, contenu)
- Droits de préemption (locataires, DPU)
- Vices cachés :
  - Action rédhibitoire/Action estimatoire
  - Exonération de garantie des vices caches
  - Vendeur de mauvaise foi
  - Vendeur "professionnel"
  - Vendeur "constructeur"
  - Responsabilité de l'AI
- Obligation de délivrance et responsabilité de l'AI
- Absence de réitération: accord amiable entre les parties, faute de l'une des parties
- Paiement des honoraires

IV - INDEMNISATION/SANCTIONS

- Responsabilité civile/Dommages et intérêts
- Sanctions administratives
- Sanctions pénales

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR387 MAÎTRISER L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES DU CONTRAT SUR LA VENTE ET LA TRANSACTION SELON LA LOI DU 20.04.2018

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les nouvelles règles relatives au contrat conclu et leurs incidences sur la transaction et la vente (issues de la Loi du 20 avril 2018) (ayant ratifié et rectifié l'Ordonnance du 17 février 2016) applicables au 1er octobre 2018.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES PRÉ-CONTRACTUELLES APPLICABLES À LA VENTE ET À LA TRANSACTION

- l'exigence de bonne foi dans la négociation: caractère d'ordre public (nouvel Article1104 du Code Civil)
- Les effets d'une information confidentielle – Art.1112-2
- La définition du contrat cadre – Art.1111 du code Civil
- La responsabilité en cas de rupture des négociations
- La réparation du préjudice
- Le statut de l'offre de contracter
- L'obligation nouvelle d'information pré-contractuelle préalable
- L'étendue de l'information
- la sanction du défaut d'information
- Distinguer entre l'obligation d'information et la réticence dolosive

II - INCIDENCE SUR L'AVANT CONTRAT ET LE MANDAT

- Les conditions nouvelles de représentation
- Ses conditions d'application à l'agent immobilier
- La distinction entre la promesse unilatérale de vente/ la promesse unilatérale d'achat/la promesse sygnallagmatique de vente
- Les conditions de validité et les formalités requises
- la portée des obligations résultant de chaque type d'avant-contrat
- Maîtriser le sens et portée des clauses financières de l'avant-contrat
- Les risques de remise en cause de l'avant-contrat
- Distinguer entre caducité, nullité et résolution

III - L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES SUR LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE

- Définition et portée de l'offre d'achat
- Distinguer entre l'offre d'achat et la lettre d'intention d'achat
- La révocation de l'offre d'achat et le retrait de l'offre de vente du vendeur
- L'offre d'achat acceptée par le vendeur et la contre-offre de vente du vendeur
- La nullité du mandat ou de l'avant-contrat pour vices du consentement: abus de faiblesse, erreur, dol, violence

IV - L'INCIDENCE SUR L'EXÉCUTION DU CONTRAT

- L'option de la victime de l'inexécution
- La révision judiciaire au titre de l'imprévision : conditions d'application à la vente et à la transaction?
- La vente forcée judiciaire: les nouvelles incidences de l'article nouveau 1221 du code civil

V - L'INCIDENCE SUR LES MODALITÉS ET EXTINCTION DES OBLIGATIONS

- Le terme extinctif ou non de l'avant contrat
- Sa portée sur : le délai de réalisation de la vente/le délai de réitération, le délai de régularisation
- La renonciation à la condition suspensive

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR393 TRANSACTION : FORMES DE VENTES ET CONTRATS « PARTICULIERS »

OBJECTIF(S)

• Découvrir les particularités de certaines ventes et appréhender les bases juridiques de ventes méconnues

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes

Prérequis : expérience avérée en transaction

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION : RAPPELS DU CADRE JURIDIQUE ET RÈGLES SPÉCIFIQUES

- Promesse unilatérale de vente - Pacte de préférence
- Promesse unilatérale d'achat - Promesse synallagmatique - Lettre d'intention d'achat : quel impact ?

II - LES DIVERS CONTRATS DE VENTE EN VEFA

- Le contrat de réservation - La vente à terme
- Les contrats de CCMI
- Pour chaque contrat : environnement juridique

III - LE CONTRAT DE VENTE D'IMMEUBLE À RÉNOVER

- Quel cadre d'application ? - Contexte du VIR
- Textes et conditions du contrat
- Règles du paiement du prix

IV - VENTES EN DÉMEMBREMENT

- Rappel du droit de propriété et son démembrement
- Vente de nue-propriété - Peut-on vendre l'usufruit ?
- Calcul du prix de vente - Conséquences fiscales de la vente et l'IFI

V - VENTE EN VIAGER

- Caractères et spécificités de la vente en viager
- Présentation et notions des méthodes de calcul du prix à disposition - Conséquences, incidences et obligations de la vente en viager

VI - LA TONTINE

- Clause de tontine : caractères
- Tontine ou indivision ? Tontine et démembrement ? - Pacte futur de succession ? - Situation des parties face à la tontine : mariage, pacs, …
- Effets du contrat - Tontine et aspects fiscaux

VII - LA VENTE À RÉMÉRÉ

- Intérêt et définition - Conditions particulière à la vente à Réméré - Condition d'exercices du droit à Réméré - Aperçu de la fiscalité

VIII - L'ÉCHANGE

- Conditions générales du contrat
- Conditions financières : prix et soulte
- Fiscalité de l'échange

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR394 MAÎTRISER LES RÈGLES ESSENTIELLES D'URBANISME APPLICABLES À LA TRANSACTION ET À LA VENTE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles d'urbanisme (et sigles) aux fins d'apprécier la situation juridique du bien immobilier, de son usage et destination et de tous travaux envisagés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES RÈGLES D'URBANISME

- Définition et portée des sigles PLU-PLUI - POS-SCOT-ZAC-PAZ-DAT
- Incidence sur l'usage et constructibilité
  Sursis à statuer : modification ou révision du PLU

II - CONNAITRE LES AUTORISATIONS D'OCCUPATION DU SOL

- Le certificat d'urbanisme : CU informatif/opérationnel
- Les permis de construire, la déclaration préalable de travaux et permis de démolir
- Les conditions d'instruction et recevabilité
- Les délais
- Le rôle et pouvoir de l'ABF procédure d'appel
- Les règles relatives au lotissement : permis d'aménager, cahier des charges du lotissement
- Distinguer entre permis modificatif, nouveau et permis en régularisation
- Certificat de conformité et D.A.T

III - PURGE DU DROIT DE PRÉEMPTION

- D.I.A et délais
- Contentieux en cas de préemption sur :
  • le motif et le prix
  • la rétrocession du bien préempté
  • le sort du compromis et des honoraires de l'agent

IV - LES CONTENTIEUX EN MATIÈRE DE PERMIS

- contentieux administratif :
  • délais
  • les différents types de recours des tiers
  • Le déféré préfectoral - référé suspensif
- contentieux civil : délai, dommages et intérêts
- contentieux pénal et sanction :
  • délai de prescription
- mise en conformité et démolition
- amendes pénales

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR395 MAÎTRISER L'ASPECT JURIDIQUE DE LA PRATIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE SELON LA LOI DU 20 AVRIL 2018

OBJECTIF(S)

• Connaître les nouvelles règles de la Loi du 20 avril 2018 applicables au contrat de vente immobilière relatives à la négociation, à la rupture des pourparlers et à la réparation du préjudice en résultant, à l'imposition et exécution forcée

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES DE LA LOI DU 20.04.2018 RELATIVES À LA CONCLUSION DE LA VENTE

- La notion nouvelle de bonne foi dans la négociation et la sanction
- Distinguer l'offre d'achat et la lettre d'intention
- Portée de l'acceptation de l'offre d'achat :
  - Promesse de vente ou obligation de faire
  - Conséquences en cas de refus de signature du compromis par le vendeur/ par l'acheteur
- La mise en oeuvre du droit de rétractation
- Les incidences d'une vente de locaux occupés
- Les nouvelles conditions du droit de préemption du locataire et du congé pour vendre par l'acquéreur du bien loué

II - LA PORTÉE DES CONDITIONS SUSPENSIVES LÉGALES ET CONVENTIONNELLES

- Condition de validité et caractère potestatif
- Le délai de réalisation :
  - Quid de la renonciation au bénéfice des conditions suspensives ?
- Le cas de la condition suspensive non réalisée réputée accomplie

III - LA PRATIQUE DES CLAUSES FINANCIÈRES CONTENUES DANS L'AVANT-CONTRAT

- Distinguer :
  - entre l'acompte et l'indemnité d'immobilisation l'arrhe - le dédit et la clause pénale
- La portée de chaque notion financière sur :
  - Le sort de l'accord intervenu
  - Les honoraires de l'agent immobilier
  - Le pouvoir du Juge sur le montant de la clause pénale

IV - PRÉVENIR ET GÉRER LES CAS DE CONTENTIEUX CONCERNANT :

- Le défaut de réalisation des conditions suspensives
- L'exécution judiciaire forcée de la vente
- Les cas et délais de l'action en nullité
- L'application de la règle nouvelle de l'imprévision et de l'exécution forcée
- La réparation du préjudice en dommages et intérêts
- Les effets rétroactifs de la nullité et les restitutions
- Le risque d'immobilisation du bien et le sort des honoraires de l'agent immobilier
- La notion de dommages et intérêts et de préjudice requis légalement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX999

URBANISME : ACTUALITÉS JURIDIQUES

OBJECTIF(S)

- Mettre à jour ses connaissances en urbanisme

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

II - UNE RÉVOLUTION EN MARCHE !

- La régulation d'abord
- La protection ensuite.
- Enfin, rôle de l'État d'encourager et de soutenir l'expérimentation

III - LES 4 TITRES DU PROJET DE LOI

- Titre 1 : Réguler les excès du parc privé (location ou acquisition).
- Titre 2 : Amélioration du parc existant.
- Titre 3 : Améliorer la politique du logement en particulier le parc social
- Titre 4 : Réforme du droit de l'urbanisme pour construire plus.

IV - LA RÉFORME ET LES PRIORITÉS D'URBANISME

- Droit de préemption : Du Nouveau dans le principe
- Modalités d'exercice du Droit de préemption
- Construire plus dense sans Coefficient d'Occupation des Sols
- Mobiliser les terrains issus du Lotissement

V - LA RÉFORME D'URBANISME EN DÉTAIL À PARTIR DES TEXTES

VI - MODERNISER LES DOCUMENTS DE PLANIFICATION ET D'URBANISME

- Développement de la planification stratégique
- Mesures relatives à la modernisation des documents de planification communaux et intercommunaux
- Lutte contre l'étalement urbain et la consommation d'espaces naturels, agricoles et forestiers
- Mesures favorisant le développement de l'offre de construction
- Participation du public
- Dispositions diverses

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

2. PROSPECTION ET GESTION DE FICHIER

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR412 LA PROSPECTION 2.0

OBJECTIF(S)

• Adapter les fondamentaux de la prospection « classique » (prospection téléphonique, porte à porte, Fly, mailing... au nouveau marché actuel et exploiter le digital pour prospecter différemment et plus efficacement. (Ciblage FB) (Promo insta, site, chaîne YouTube...

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires débutants ou confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - AXE : INDIRECT (RECOMMANDATION, AMBASSADEUR ET CERCLES PRIVÉS)

- Générer de la recommandation sur du long terme
- Prendre soin des Ambassadeurs
- Solliciter les cercles privés (amis, famille, famille des amis, les amis de la famille...)
- Test pour les participants du « SMS pas prévu »

II - AXE : DIRECT (VERBAL ET PHYSIQUE)

- La prospection inattendue (Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ?)
- La prospection téléphonique (jeux avec scripts fournis et la participation de deux participants)
- Explication du porte à porte, comment réussir à rentrer chez un prospect, (comportement, attitude, discours...)
- Travailler l'attitude et le comportement
  La puissance du Face à Face
- Développer la force de LA PERSUASION ; explication de la force de persuasion et démonstration

III - AXE : VIRTUEL (EXPLOITER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROSPECTER)

- Développer sa communauté sur les réseaux sociaux, innover sur la communication digitale, travailler la qualité, apprendre le ciblage
- Explication de la promotion « instagram » et intérêt d'une chaîne YouTube ou création de vidéo.
- Générer un échange, de l'interaction avec les éventuels prospects... (comment, quand, pourquoi...)
- Créer un ciblage précis pour obtenir un résultat précis (comprendre et maîtriser l'organisation du ciblage)
- Démonstration de la création d'une PAGE Facebook et/ ou d'une publication destiner à prospecter.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR064 S'IMPOSER COMME LEADER SUR SON TERRITOIRE PROSPECTER POUR PROSPÉRER

OBJECTIF(S)

• Prospecter pour rentrer des exclusivités et proposer une offre riche et variée

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES ÉTAPES ET LES MÉTHODES DE LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE

- Créer de la «valeur ajoutée»
- Méthode de calcul pour connaître ses parts de marché
- États des lieux de mon stock mandats - Mon offre/Ma demande

II - IDENTIFIER LES SECTEURS PRIORITAIRES - LE SOURCING

- Cartographie de mon stock, zone de conquête, zone de prospection
- Identification et classification des zones
- Organiser sa tournée de prospection

III - ADOPTER LES BONS COMPORTEMENTS ET ARGUMENTS

- Cibler les prospects / Identifier les potentiels
- Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.
- Elaboration de mon pitch
- Jeux de rôles

IV - CONCEVOIR UN ARGUMENTAIRE ET LES OUTILS D'UNE PROSPECTION PHYSIQUE

- Bâtir et adapter ses propres outils d'aide à la prospection en fonction de sa cible
- Mesurer les retombées de la prospection terrain

V - DÉCOUVRIR LES AUTRES FORMES DE PROSPECTION

- Avantages et inconvénients des différents moyens de prospection
- Suivre les fichiers prospects / internes / externes
- Utiliser la prospection 2.0

VI - DÉFINIR ET METTRE EN PLACE SON PLAN D'ACTIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR086

LES 20 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDATS

OBJECTIF(S)

• Développer son chiffre d'affaires en s'impliquant dans la création de contacts

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers et assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉVOLUTION DE LA PROFESSION

La concurrence, les parts de marché, les taux de transformation, comprendre pourquoi le processus de vente commence à la recherche du mandat

II - LA SECTORISATION EFFICACE

Analyser son marché et son potentiel, segmenter son secteur, identifier les objectifs

III - LES OUTILS INDISPENSABLES POUR LA PROSPECTION

La planification, l'observatoire de la demande, les argumentaires

IV - LES 20 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDATS

1 - Les anciens clients, vos futurs prescripteurs
2 - La base de données des prospects : utiliser les fonctionnalités du logiciel transactions et l'animer
3 - La base de données des acquéreurs : travailler avec les acquéreurs pour qu'ils deviennent futurs vendeurs
4 - La base de données des entreprises : constituer un réseau de prescripteurs auprès des entreprises, artisans, notaires
5 - Les réseaux sociaux : comment y communiquer, quel message y faire passer
6 - Le référencement internet : maîtrisez votre budget avec Google Adwords et ciblez vos mots-clés
7 - La vitrine : communiquer non seulement sur vos produits mais également sur vos services aux vendeurs
8 - La publicité déposée : créez vos flyers, déposez-les chez les commerçants et dans les boîtes aux lettres
9 - La prospection terrain : outils, comportements, actions
10 - Exploiter ses bases de données avec le e-mailing : mettre en place les actions de marketing direct
11 - Les recommandations : identifier les relais d'opinion et les animer : gardiens, commerçants, professionnels, syndics, présidents de CS… ; travailler le relationnel
12 - La prospection téléphonique ciblée : maîtrise du discours, outils de suivi
13 - La pige : les sources, la méthode, argumenter pour vendre le meilleur service
14 - Le mandat de recherche comme outil de prospection
15 - La gestion du succès : « j'ai vendu », le faire-savoir
16 - Le suivi des évaluations, transformer l'évaluation en mandat de vente
17 - Les clients du service gestion : les services différenciant pour les bailleurs, transformer les locataires en acquéreurs
18 - Les clients du service syndic : prospecter et travailler son fichier de copropriété
19 - Les opérations portes ouvertes : organisation, préparation, animation
20 - Acteur dans la cité : créer et organiser un événementiel d'agence

CONCLUSION

Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience, dates clés à connaître.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR343 LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE !

OBJECTIF(S)

• Apprendre enfin à travailler en Mandat Exclusif et démontrer son efficacité par rapport au mandat simple. Développer son C.A.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE MARCHÉ ACTUEL LES NOUVELLES OBLIGATIONS

- Difficultés de maîtriser son bien lorsque l'on est en concurrence avec les nombreux autres intervenants (particuliers, confrères, mandataires, notaires…)
- Taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif
- Obligation d'obtenir les documents relatifs au bien dès la prise de mandat
- Les nouvelles obligations juridiques (Loi Alur-Hamon)

II - APPORTS ET BÉNÉFICES NÉGOCIATEURS

Soyons convaincus pour être convaincants…

- Apprendre (ou réapprendre) à revenir aux bases de notre profession :
  - L'écoute et le Suivi des clients vendeurs et acquéreurs
  - Développer et enrichir les phases de découverte pour mieux soulever les futures objections
  - Bien comprendre et saisir les besoins, connaître son marché, travailler avec des références (prix, biens, clients…)
  - Proximité + suivi de l'action = confiance du client
  - Intermédiaire unique
  - Aborder simplement et naturellement le Mandat Exclusif
  - Démontrer l'efficacité du mandat exclusif pour le vendeur, l'acquéreur et le négociateur !
  - Maîtrise complète du bien
  - Obtenir un fichier de qualité
  - Accroître sa notoriété
  - Mandat exclusif au bon prix : Prix et Méthode ! plus de chances de vendre
  - Suivi commercial adapté et immédiat

III - APPORTS ET BÉNÉFICES CLIENTS

- Le négociateur devient le conseiller direct, l'acteur principal de la transaction, prise en charge complète du projet
- Outil qualitatif qui utilise des moyens plus importants pour promouvoir le bien
- Développer tous les intérêts du mandat exclusif

IV - RASSURER ET CONVAINCRE

- L'exclusivité au sein d'un groupement commercial : fichier partagé, plus de ventes, plus de notoriété, fonctionnement d'un tel groupement
- Les exemples concrets de réalisation de ventes plus abouties grâce au mandat exclusif de vente
- Mise en situation avec jeux de rôles

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR384

PROSPECTION PIGE ET PRISE DE MANDATS MODE D'EMPLOI PRATIQUE

OBJECTIFS

• Prospecter efficacement par la pige, rentrer des mandats et transformer à terme un mandat pige en mandat exclusif

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers

Prérequis : Négociateurs immobiliers sans ou avec de l'expérience

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Outils marketing de prospection - trames téléphoniques - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Tour de table sur les expériences de la pige
- Point sur les difficultés de la pige
- Les sources de la pige

II - LA PRÉPARATION DE LA PIGE

- La préparation globale de la pige
- La préparation mentale de la pige
- La préparation physique de la pige
- La préparation quotidienne des appels piges

III - LES APPELS PIGE

- Les mots clés de la pige
- Le scénario classique « j'ai un client »
- Les scenarii optimisés
  - J'ai vendu
  - J'ai à vendre
  - Je ne veux pas de votre mandat
  - Pourquoi passez-vous en particulier… le sondage

IV - L'OPTIMISATION DES APPELS PIGE

- La gestion par sms des appels piges
- La préparation de la pige par e-mail
- Le rendez-vous direct sur pige

V - LE SUIVI DES APPELS PIGE

- La gestion du succès
- Les biens concurrents

VI - LE PREMIER RENDEZ-VOUS SUR APPEL PIGE

- Comment donner envie de nous confier un mandat de vente
- Faire la différence par le service dès le 1er rendez-vous
- Les outils indispensables pour obtenir un mandat exclusif
- Présenter la différence dans l'approche acquéreur des agences par rapport aux sites de vente entre particuliers

VII - SUIVRE ET TRANSFORMER UN MANDAT SIMPLE « HORS DE PRIX » EN UN MANDAT EXCLUSIF VENDABLE

- Le suivi efficace
- Le rendez-vous bilan
- La technique du « new deal » du mandat simple au mandat exclusif
- La réforme du prix de mise en vente
- La période transitoire
- La nouvelle commercialisation

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.
Synthèse et plan d'actions

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR396 DÉVELOPPER ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS

Le plaisir de prospecter

OBJECTIF(S)

• Acquérir les techniques de prospections porte à porte et téléphoniques en construisant des canevas d'approche percutants et originaux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs (trices) débutants et expérimentés,
Managers et dirigeants

Prérequis : Connaitre les fondamentaux de la transaction immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Tour de table et évocation des expériences Terrain
- Attentes des participants
- Lever les freins et les croyances limitatives en prospection
- Retrouver du plaisir
- Acquérir des réflexes
- Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.

I - LES GRANDS PRINCIPES DU DÉVELOPPEMENT DE MA NOTORIÉTÉ

- Evoquer ensemble les grands principes d'une présence Terrain et les astuces
- Appréhender « Le Faire savoir » et mieux en comprendre les contours
- Faire part des expériences qui marchent et des échecs virevoltants
- Construire ensemble les canevas percutants et originaux au travers d'ateliers de réflexion
- Les répéter ensemble sous forme de mises en scène

II - RIEN NE REMPLACE UNE RENCONTRE DIRECTE « TOUS DEHORS ! »

Ensemble et plus fort !
- Organisation d'une opération « coup de poing » sur le secteur défini en amont (J-15) avec pour objectif principale une opération de notoriété associée à la recherche de contacts
- Rappel des règles d'organisation : « constitution des groupes avec plan de route, mailings + carte de visite du détenteur du secteur + recommandations »

III - IMMERSION SUR LE TERRAIN EN ÉQUIPE

- Positionnement des objectifs et distribution des outils

IV - ENTRE 1 H ET 1 H 30 DE TERRAIN « EN DUO CONSTITUÉS »

- DÉBRIEFING DE L'OPÉRATION « COUP POING »
- Recueil des résultats et des ressentis collectifs et individuels
- Exploitation des contacts et mise en perspective des succès et des points de progrès

Ce chapitre est généralement validé en début d'après-midi (14 h - 5 h)

V - LES GRANDS PRINCIPES DE L'UTILISATION EFFICACE DU TÉLÉPHONE

- Tous à vos canevas Racontez-nous comment vous faites ! Echanges d'expériences !
- « Qu'est-ce qui fonctionne bien et pourquoi ? »
- « Qu'est ce qui ne fonctionne pas et pourquoi ? »
- Travail de réflexion collective sur l'amélioration des canevas existants « Forme et fond »
- Réécriture des textes pour plus de prouesses au téléphone !

VI - RIEN NE REMPLACE « UN COUP DE FIL RÉEL » TOUS À VOS TÉLÉPHONES !

Ensemble, nous nous motivons et passons à l'action ! »
- Organisation d'une opération « PIGE » sur les prospects avec recherche de contacts
- Chacun à son téléphone
- Positionnement des objectifs et distribution des outils
- Appels PIGE en cascade !

« Chaque participant contacte un prospect et tente d'obtenir un RDV ! »
- Débriefing collectif / Suggestions et apports de solutions complémentaires

VII - SYNTHÈSE DES APPELS PIGE

- Exploitation des contacts et mise en perspective des succès et des points de progrès

CONCLUSION

- Enseignements de cette journée opérationnelle !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR062 COMMENT AVOIR LA MAINMISE SUR SON QUARTIER ET « EXPLOSER » LE STOCK MANDAT

OBJECTIF(S)

• Être le premier à identifier le vendeur, le seul à lui proposer vos services en exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE NÉGOCIATEUR FACE AU PARTICULIER

- Comment rentrer du mandat sur pige (méthode Tandem) ?
- Comment rentrer du mandat exclusif grâce à la pige (méthode Chevalier Blanc) ?

II - LE NÉGOCIATEUR DANS LA RUE

- Comment être intégrateur de vie et devenir l'ambassadeur du quartier ?
- Le réseau de prescripteurs : gardiens, retraités, anciens clients, etc.

III - LE NÉGOCIATEUR ET L'OCCUPATION TERRAIN

- La prospection programmée et le quizz « enquête sociale »
- Les opérations « commando »

IV - LE NÉGOCIATEUR ET LA VISUALISATION

- La stratégie des panneaux : à vendre, vendu, mon conseiller de quartier
- La stratégie « mon partenaire » et le panneau inédit

V - LE NÉGOCIATEUR ET LE TÉLÉPHONE

- Se constituer un fichier « chaud » (vendeurs, prescripteurs)
- L'enquête téléphonique

VI - LE NÉGOCIATEUR ET LES FICHIERS

- Le fichier interne (acheteur, vendeur, locataire, propriétaire)
- Les fichiers externes sélectifs

VII - LE NÉGOCIATEUR ET SON ENVIRONNEMENT

- L'opération commerçants partenaires
- L'opération B to B entreprises

VIII - LE NÉGOCIATEUR ET LA PRESSE

- Comment communiquer pour attirer les vendeurs (fond, forme)
- Quel type de support choisir

IX - LE NÉGOCIATEUR ET LA BOÎTE AUX LETTRES

- Les mailings de proximité
- Les outils décalés

X - LE NÉGOCIATEUR ET LA VITRINE

- « Enfin » rédiger une annonce vitrine en exclusivité ?
- Communiquer sur les « prix barrés »

XI - LE NÉGOCIATEUR FACE AU MARCHÉ

- Créer un observatoire de la demande et des ventes
- Organisation d'une prospection ciblée et cadencée

XII - LE NÉGOCIATEUR FACE À LUI-MÊME

- La valise rentrée de mandat
- L'organisation idéale de son temps

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR346

PROSPECTER DE NOUVEAUX VENDEURS

OBJECTIF(S)

• Organiser sa prospection avec les obligations des lois RGPD et le système BLOCTEL, transformer les contraintes juridiques nouvelles en arguments commerciaux et marketing

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs Managers, Dirigeants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Intégrer les règles RGPD dans sa prospection et son organisation BLOCTEL, mode d'emploi pratique

I - COMMENT DÉTERMINER UNE ZONE DE PROSPECTION INTELLIGENTE ET RATIONNELLE

II - LES ARGUMENTS À DÉVELOPPER DANS LES MESSAGES DE PROSPECTION

III - POURQUOI ET COMMENT SE CONSTITUER UNE BASE DE DONNÉES POUR LA PROSPECTION RESPECTANT LES RÈGLES DU RGPD

IV - CRÉER DES ESTIMATIONS ET LES SUIVRE EFFICACEMENT

V - LA PIGE, COMMENT ORGANISER UNE PIGE EFFICACE AVEC BLOCTEL

VI - L'APPROCHE DIRECTE SUR LE TERRAIN, COMMENT ORGANISER SON DISCOURS ET SA PRISE DE CONTACT

VII - LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE, COMMENT ORGANISER SON DISCOURS

VIII - LA PROSPECTION VIA LES RÉSEAUX, COMMENT S'ORGANISER

IX - LA GESTION DU SUCCÈS

X - LES SYNERGIES AVEC LE PORTEFEUILLE SYNDIC

XI - LA SYNERGIE AVEC LE FICHIER GESTION ET LOCATION

XII - LA PROSPECTION GRÂCE À VOS VENTES ARCHIVÉES

XIII - CRÉER VOTRE RÉSEAU DE PRESCRIPTEURS

XIV - LE MANDAT DE RECHERCHE EXCLUSIF COMME OUTILS DE PROSPECTION

XV - LA PROSPECTION GRÂCE À LA PUBLICITÉ DE L'AGENCE

CONCLUSION ET MISE EN PLACE DU PLAN D'ACTIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR353

RENTRER PLUS DE MANDATS EXCLUSIFS POUR VENDRE PLUS

OBJECTIF(S)

• Faire prendre conscience aux commerciaux de l'intérêt de développer le portefeuille d'exclusivité, assurer un CA régulier et pérenne

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux juniors et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE MANDAT EXCLUSIF POUR MAÎTRISER SON C.A.

- Que rapporte le mandat exclusif pour le commercial, pour l'acquéreur, pour le vendeur
- Comment anticiper son C.A. grâce au mandat exclusif pour être serein
- Faut-il un stock produit qualitatif ou quantitatif
- Quel C.A. puis-je réaliser par rapport à mon portefeuille

II - LES ARGUMENTS FORTS POUR LE RENTRER

- Expliquer l'engouement-pénurie et le phénomène de rareté
- Se servir des règlementations pour convaincre avec la notion de transparence
- Comment démontrer que le mandat exclusif sécurise l'acquéreur et accélère la prise de décision
- Comment se servir de la conjoncture actuelle pour le rendre nécessaire

III - LA BOÎTE À OUTILS DU VRAI COMMERCIAL

- L'observatoire du marché
- Le comparatif services
- La communication, la publicité, la vitrine
- Les témoignages vidéo : vendeur, voisins, commerçants comme accélérateur de vente

IV - AVOIR RÉPONSE À TOUT : TRAITER LES OBJECTIONS

- « L'exclusivité nous fait peur »
- « Nous ne voulons pas être pieds et poings liés avec vous »
- « Nous voulons multiplier les agences »
- « La mise en concurrence va accélérer la vente »
- « Vous serez plus combatif si vous n'êtes pas seul »
- Etc…

V - LE SUIVI DU MANDAT EXCLUSIF

- A quelle fréquence et sous quelle forme communiquer avec le vendeur
- Que dire et que faire s'il n'y a pas de visite
- Que faire si l'offre d'achat est inférieure au prix estimé
- L'obligation de moyen/l'obligation de réussite : que faire en cas d'échec

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR358 CONSEILLERS IMMOBILIERS : AMÉLIOREZ VOTRE PERFORMANCE PAR LE PILOTAGE DE VOTRE ACTIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Améliorer son organisation par la gestion du temps et des priorités, analyser et optimiser son activité en se fixant des objectifs associés, construire un plan d'actions adapté aux objectifs fixés

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers en transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS DU CONSEILLER IMMOBILIER (MISSIONS, TEMPS PASSÉ À L'ACTION, PRIORISATION SUR LE PLANNING…)

II - ANALYSER SA PERFORMANCE AU TRAVERS DES RATIOS D'ACTIVITÉ, TAUX DE TRANSFORMATION ET RÉAGIR SUR SES FORCES ET AXES D'AMÉLIORATION

III - CONSTRUIRE SES PROPRES OBJECTIFS DE PROGRESSION EN FONCTION DE L'ANALYSE DE SON ACTIVITÉ

IV - PROCÉDER À SON ÉVALUATION INDIVIDUELLE TOUS LES MOIS

V - CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET ADAPTÉ À SES OBJECTIFS

Chaque partie alterne théorie et pratique, l'objectif étant que le conseiller reparte à l'issue de la formation avec son plan d'actions formalisé et à effet immédiat.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR359 PRÉSERVER ET QUALIFIER SES MANDATS EXCLUSIFS

OBJECTIF(S)

• Se servir des obligations législatives pour nos mandats exclusifs, mettre en place les outils indispensables au suivi des mandats exclusifs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Quelles sont les difficultés actuelles dans la vente de vos mandats exclusifs
Quelles sont les conséquences de l'allongement des délais de vente pour vos mandats exclusifs

I - RAPPEL SUR LES RÈGLES DU JEU EXPOSÉES AU PROPRIÉTAIRE LORS DE LA PRISE DE MANDAT

- Qui a déterminé le prix
- Quel moyen d'évaluation avons-nous mis en place
- Quels sont les engagements pris par l'agence
- Le plan de commercialisation, fréquence et contenu…
- Quel engagement sur le délai de vente
- Quelles sont les conséquences de la « non-vente » pour le propriétaire

II - LE SUIVI CLASSIQUE DU VENDEUR

- Les outils d'information permanente sur l'immobilier local
- L'utilisation des outils d'information
- La mise en place d'une politique d'information exclusive
- Bien communiquer c'est bientôt bien négocier

III - LE SUIVI PARTICULIER DU MANDAT EXCLUSIF

- Les comptes rendus de publicité / d'activité
- L'analyse de l'activité sur Internet
- Les annonces spécifiques « prestige »
- Le challenge promotion : jusqu'à la vente nous communiquons

IV - LES RENDEZ-VOUS DE SUIVI AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment préparer son rendez-vous de suivi
- Quels sont les objectifs de ce rendez-vous de suivi
- A quelle fréquence doit-on rencontrer son propriétaire

V - LA STRATÉGIE DE RENÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE

- Préparer ses objectifs et ses arguments de baisse de prix
- Préparer le traitement des objections à la baisse du prix
- Faire face au « je ne veux pas brader »
- Mise en situation et jeux de rôles

VI - LE NEW DEAL AVEC LE VENDEUR : LES NOUVELLES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

- Le bien premium et sa commercialisation innovante
- Le bilan à 30 jours
- Le bilan à 90 jours

VII - LA GESTION DES BIENS ET DES VENDEURS USÉS

- Comment se comporter avec un bien usé
- Comment reprendre contact avec un vendeur usé
- Transformer un vendeur et un bien usés en un mandat exclusif au Prix Actuel

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR380 GESTION ET OPTIMISATION D'UN FICHIER CLIENT

OBJECTIF(S)

• Signer des mandats exclusifs qualifiés, optimiser son CA et avoir une régularité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Exemple de construction de fichier, boite à outils, cas concret
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – ORGANISER ET TRAITER SES DEMANDES CLIENTS

- Le trafic dans une agence immobilière
  • Identification des flux et organisation
  • Gestion des flux et règles de priorité
- Organisation du fichier clients
  • Tableaux types ou classification via logiciel

II – SUIVRE ET CONCLURE : LES VASES COMMUNICANTS

- Le principe des vases communicants
  • Identification et suivi des propriétaires
  • Identification et suivi des prospects vendeurs
  • Transformation en mandat des prospects vendeurs
- Mise en situation
  • Cas pratique de transformation propriétaire en estimation
  • Cas pratique de transformation prospect vendeur en mandat exclusif.

III – AUGMENTER SON FLUX D'ESTIMATION : PAR LA VISITE

- Comment réaliser une visite
- Les questions types à poser
- Comment conclure une visite

IV – PRENDRE UN MANDAT EXCLUSIF VIA UNE OFFRE

- La technique sur un client du fichier propriétaire ou prospect vendeur
- Les avantages et les bénéfices de cette technique

V - ATELIERS PRATIQUES MISE EN SITUATION VISITE, UTILISATION DE LA BOITE À OUTILS

VI - RGPD

- Définition
- Règles à respecter

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

3. ÉVALUATION

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR413

L'AVIS DE VALEUR

Une bonne rédaction pour minimiser le risque RCP

OBJECTIF(S)

• Minimiser sa responsabilité lors de l'élaboration d'un avis de valeur en transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants, collaborateurs commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en évaluations immobilières certifié TeGOVA REV
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE DEVOIR DE CONSEIL

Avis de valeur et RCP

II - DIFFÉRENCE AVIS DE VALEUR /EXPERTISE EN VALEUR VÉNALE OU LOCATIVE

III - QUEL PROFESSIONNEL PEUT ESTIMER UN APPARTEMENT, UNE MAISON, UN TERRAIN À BÂTIR, UN COMMERCE ?

IV - DÉFINITIONS DES DIFFÉRENTES VALEURS EN IMMOBILIER

V - LES FACTEURS DE LA VALEUR D'UN BIEN

VI - HISTORIQUE DE L'AVIS DE VALEUR

Hier / aujourd'hui / réflexions sur les nouveaux risques

VII - QUELLE EST SA PORTÉE JURIDIQUE ?

Engage-t-'il la responsabilité de l'agent immobilier ?

VIII - RÉFLEXIONS SUR UN PROCESS EN AGENCE

L'avis de valeur, gratuit ou payant ?
L'avis de valeur d'un bien simple
Etude des risques d'un bien difficile à estimer
Etude des risques d'un bien atypique
Dans quel cas le faire ou le décliner ?

IX - LES DOCUMENTS ET SITES INTERNET À CONSULTER

Cadastre, relevé de propriété, PLU, PPRNMT
Se servitudes privées et publiques, …

X - COMMENT LES INTERPRÉTER POUR MINIMISER LES RISQUES ?

XI - LES RÉSERVES À AJOUTER POUR SE PROTÉGER

Appartement, maison, surélévation, transformation, terrain à bâtir, détachement de paparcelle, local professionnel recevant du public

XII - ÉTUDE DE L'AVIS DE VALEUR CONTRACTUEL FNAIM

Date de référence, engagement du demandeur, usage, délais de validité

XIII - EXEMPLES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-EV010

AVIS DE VALEUR VÉNALE ET AVIS DE VALEUR LOCATIVE

—

Les différentes méthodes d'évaluation

OBJECTIF(S)

• Apprendre et comprendre les méthodes d'évaluation d'un bien immobilier ou foncier, faire de l'avis de valeur vénale et de l'avis de valeur locative, un argument de prise de mandat

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs en transaction vente et location, Responsables d'agence immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DES VALEURS

- Valeur Vénale
- Valeur Locative
- Autres valeurs : Valeur à neuf, Valeur d'assurance, Valeur hypothécaire, Valeur de convenance, etc.

II - DÉFINITIONS DE L'AVIS DE VALEUR

- Avis de valeur : Quelle différence avec un rapport d'expertise en évaluation d'un bien immobilier ?
- Modèle de rédaction de l'avis de valeur vénale et de l'avis de valeur locative

III - LES FACTEURS DE LA VALEUR

- Les six facteurs qui constituent la valeur vénale et la valeur locative d'un bien immobilier

IV - URBANISME ET DIAGNOSTICS TECHNIQUES

- Les pièges à éviter dans l'analyse de l'urbanisme
- Les diagnostics techniques : pourquoi être vigilant ?

V- LES MÉTHODES D'EVALUATION

Avec mise en application par des cas pratiques (objectif : maitriser chacune des 3 méthodes)

- Méthode par comparaison directe
- Méthode par sol et construction
- Méthode par capitalisation du revenu
- Autres méthodes (Approches méthodologiques)
  • Quelles méthodes choisir en fonction du bien à évaluer ?

VI - LES TAUX DE RENDEMENT

- Taux de rendement ou taux de capitalisation : lequel choisir ?
- Taux de rendement / de capitalisation : comment le qualifier ?

VII - LES RÉFÉRENCES DES BIENS VENDUS ET DES BIENS LOUÉS

- Où et comment trouver les (bonnes) références en comparaison ?
- Comment sélectionner les références
- Comment exploiter les références

VIII - ANALYSE DE MARCHÉ / APPRÉCIATION DE L'ÉVALUATEUR

- L'évaluation = observation directe du marché
- Où trouver les « grandes analyses » par segment de marché
- Les éléments d'appréciation :
  • Le propre avis de l'évaluateur sur le bien analysé
  • Aspects favorables et aspects défavorables du bien à évaluer

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR270

ÉVALUATIONS +

—

Comment évaluer un bien
et faire de l'évaluation un outil de prise de mandat

OBJECTIF(S)

• Choisir sa méthode d'évaluation en fonction du propriétaire, concrétiser l'évaluation à la prise de mandat, se servir de l'évaluation pour faire accepter une proposition d'achat.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Attentes du groupe
Point sur les difficultés rencontrées lors des évaluations

I - COMMENT LE PROPRIÉTAIRE RÉALISE-T-IL LUI-MÊME SON ÉVALUATION

- Les 3 méthodes d'évaluation du propriétaire :
  • Comparaison
  • Addition
  • Besoin

II - LA PRÉPARATION DE L'ÉVALUATION

- Comment se rendre crédible lors de l'évaluation
- Découvrir les attentes et le mode de fonctionnement du propriétaire
- Les outils à mettre en œuvre pour se rendre crédible

III - COMMENT PRÉSENTER L'ÉVALUATION AU PROPRIÉTAIRE

- Les 5 méthodes d'évaluation :
  • La méthode comparative
  • La méthode positive
  • La méthode technique
  • La méthode par le neuf
  • La méthode par l'investissement
- La présentation de la balance du marketing et du prix de mise en vente

IV - DE L'ÉVALUATION À LA PRISE DE MANDAT

- Le suivi des évaluations avant le mandat
- Comment suivre efficacement une évaluation :
  • Les outils à utiliser
  • La fréquence des relances

V - COMMENT FAIRE ÉVOLUER UN PRIX DE VENTE

- L'évolution du prix pendant la durée de vie du mandat
- Le rendez-vous bilan avec le propriétaire et la signature du bilan

VI - SE SERVIR DE L'ÉVALUATION À LA PRISE D'OFFRE

- L'acceptation de l'offre d'achat à l'aide de l'évaluation
- La contre proposition grâce à l'évaluation

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR374 RÉUSSIR SON ÉVALUATION IMMOBILIÈRE OU COMMENT FIXER LE « JUSTE PRIX » EN TOUTES CIRCONSTANCES...

OBJECTIF(S)

• Connaître les divers paramètres et les multiples situations qui peuvent impacter le prix de vente d'un bien immobilier, faire la bonne analyse en vue de délivrer une évaluation pertinente et professionnelle

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes amenées à évaluer un bien immobilier (agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, experts évaluateurs débutants).

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUIZZ :

- Questions sur les connaissances actuelles en matière d'évaluation.

II - ÉVALUER UN BIEN IMMOBILIER

- Pourquoi ?
- Quand ?
- Comment ?

III - LES ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR D'UN BIEN

- Les principales sources de prise de valeur ?
- Les principales sources de perte de valeur ?
- Facteurs juridiques et administratifs : quels impacts sur la valeur d'un bien ?
- Actualité des obligations de conseil et de vérification au regard des récentes réformes et notamment découlant de la loi Climat et Résilience. Qu'est-ce qu'une passoire thermique ? Le calendrier du DPE les dates-clés à connaître

IV - LES DIFFÉRENTS ABATTEMENTS POSSIBLES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

- Immeubles situés en zone à risque
- Immeubles occupés
- Immeubles détenus en SCI - Etc.

V - CHRONOLOGIE D'UNE ÉVALUATION EFFICACE

- La visite
- Les questions à poser
- Les documents à consulter : quels pièges peuvent-ils contenir ?
- Les démarches à effectuer : administratives et autres…
- Le bon sens : qu'est-ce que le « bon sens » en matière d'évaluation immobilière ?

VI - EXERCICE : ÉVALUATION D'UN BIEN EN TENANT COMPTE DE TOUTES LES DONNÉES DE LA JOURNÉE

- Analyse de l'acte notarié
- Analyse du PLU/POS
- Analyse du Plan de Prévention des Risques (PPRn) où se trouve située la maison à évaluer
- Evaluation du bien par groupes de travail (3/4 personnes par groupe).

VII - CORRECTION DE L'EXERCICE

- Echanges et analyse des divers résultats trouvés pendant l'exercice.

VIII - CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR383

DE L'ESTIMATION À L'EXCLUSIVITÉ

OBJECTIFS

• Réussir son rendez-vous d'estimation et faire la différence, transformer son estimation en mandat d'exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Dossier d'estimation type, document d'offre, cas concret
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – LES ETAPES DU PREMIER RENDEZ VOUS D'ESTIMATION : L'ENTRETIEN

- Les attitudes à adopter
  - Entre savoir être, savoir-faire et bienveillance
  - Identification des profils clients : la méthode DISC
- Les étapes clés du rendez vous
  - Présentation, visite d'ambiance, le questionnement
  - Argumentation synthétique de son savoir-faire, parler exclusivité, conclure en suscitant l'intérêt.

II – LE DOSSIER D'ESTIMATION : UNE VÉRITABLE EXPERTISE PRO

- La construction du dossier d'estimation d'un bien
  - La règle des 3 prises de conscience
  - L'analyse du bien dans son marché
  - La personnalisation des services proposés : présenter une stratégie de commercialisation adéquate
- La présentation du dossier d'estimation
  - Préparation et techniques oratoires
  - Les moments forts du déroulé

III – LE MANDAT D'EXCLUSIVITE : L'ARGUMENTER

- Personnalisation des services associés
- Le conclure et le rédiger
- Rappel des documents légaux : Signature agence hors agence, information précontractuelle

IV – LES PREMIERES ETAPES DE LA VENTE

- Les actions prioritaires dès la prise de mandat
- Les premières visites
- Les premières offres

V - ATELIERS PRATIQUES : MISE EN SITUATION, CAS CONCRET

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR344 INITIATION À L'EXPERTISE D'UN BIEN RURAL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser une expertise comprenant maison, dépendances, terrain, bois…

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Experts souhaitant se spécialiser
Agents immobiliers en zone rurale

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ENCLOS

- Déterminer l'enclos dans un grand terrain
- Calculer la taxe foncière
- Spécificités de la méthode par le revenu
- Spécificités de la méthode par comparaison directe

II - LES TERRAINS

- Terrain libre : les 6 cas
- Terrain occupé : les 6 baux principaux
- Comment décrire un terrain
- Comment appliquer la méthode par le revenu
- Comment appliquer la méthode par comparaison
- Cas particulier des plans d'eau
- Cas particulier des terrains boisés

III - LE SALAIRE DIFFÉRÉ

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR349

APPRÉHENDER UNE PROPRIÉTÉ AGRICOLE

OBJECTIF(S)

• Apprendre les bases régissant les diverses activités agricoles pour permettre l'estimation d'une propriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Experts souhaitant se spécialiser en agricole
Agents immobiliers en zone rurale désirant orienter leur activité vers l'agricole

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA RURALITÉ

- Diversité
- Modes de faire-valoir
- Types d'exploitation
- Types de propriété

II - LES FONDAMENTAUX

- Les baux
- L'administration

III - L'APPROCHE DU BIEN

- La visite
- Les documents
- Les raisons de notre intervention
- Les Perspectives possibles
- La Recherche des Références
- Le Calcul des Valeurs

IV - LES AIDES À LA RÉALISATION

- Les Statistiques Nationales et Régionales
- Les Outils Informatiques
- Les Etudes de sol

V - ÉTUDE D'UN CAS CONCRET

- Exposé de la mission
- Etude approfondie
- Correction

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR360 LES RÈGLES D'ÉVALUATION POUR LES MAISONS INDIVIDUELLES ET LES TERRAINS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les règles d'urbanisme pour effectuer des évaluations pertinentes et professionnelles, facilitant la prise de mandats exclusifs ou la facturation de son estimation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Formation destinée à tout professionnel amené à évaluer des biens immobiliers.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Présentation des objectifs de la formation.

I - QUIZZ : QUESTIONS SUR LES CONNAISSANCES ACTUELLES DES RÈGLES D'URBANISME

II - POS – PLU :

- Les nouvelles lois, leur impact pour l'évaluation d'un bien
- La transformation des POS en PLU ; dans quels délais ?
- La suppression du COS : dans quels cas ?
- La suppression de la surface minimale des terrains : dans quelles zones ?
- La suppression du contrôle des divisions de terrains bâtis : quel impact sur l'évaluation ?
- L'arrêt du maintien des règles de lotissement au-delà de 10 ans : toutes les règles disparaissent-elles ?

III - LOTISSEMENT :

- Articles L 442-9, L 442-10 et L 442-11du Code de l'Urbanisme : comment les interpréter
- Les impacts sur le règlement ou le cahier des charges du lotissement.

IV - LES DIVERSES ÉTAPES POUR UNE ÉVALUATION EFFICACE

- Les services et documents à consulter, les pièges à éviter, les divers coûts à intégrer dans l'évaluation finale.

V - LA VALEUR DES BIENS SELON LA SITUATION RENCONTRÉE

- Etudes de cas.

VI - L'INTÉRÊT COMMERCIAL DE MAÎTRISER TOUTES CES ÉTAPES :

- Assumer son devoir de conseils
- Dans quels cas facturer son évaluation ?
- Les arguments pour obtenir un mandat exclusif et valoriser ses honoraires

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR390 COMPRENDRE LES DIAGNOSTICS POUR MIEUX VENDRE ET LOUER

OBJECTIF(S)

• Comprendre et analyser les différents diagnostics immobiliers que l'on soit vendeur, bailleur ou syndic, inciter des propriétaires bailleurs à faire des travaux pour mieux vendre et louer.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers (vente, bailleur, syndic)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DE LA LOI ALUR POUR LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS OBLIGATOIRES

II - LE DIAGNOSTIC ÉLECTRIQUE : COMPRENDRE LES 6 POINTS DE CONTRÔLE (AGCP, INSTALLATION DE TERRE, …)

III - LE DIAGNOSTIC GAZ : COMPRENDRE LES TROIS TYPES D'ANOMALIES A1, A2, DGI

IV - LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE : BIEN COMPRENDRE LE CLASSEMENT SUIVANT LES ÉNERGIES UTILISÉES

V - LE DIAGNOSTIC AMIANTE : QUEL DIAGNOSTIC FAIRE ET QUELLE CONCLUSION

VI - LE DIAGNOSTIC PLOMB : COMPRENDRE LES QUATRE NIVEAUX DE CLASSEMENT

VII - LA MESURE DE SURFACE (CARREZ – BOUTIN)

VIII - L'ÉTAT DES SERVITUDES RISQUES ET D'INFORMATION SUR LES SOLS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

4. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION VENDEUR

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR406 CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION

OBJECTIF(S)

• Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing, comprendre les mécanismes psychologiques et décrypter les comportements des clients et influencer positivement pour transformer les prospects en clients

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Agents immobiliers

Prérequis : connaître sa clientèle

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en Marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉCOUVRIR LE NEUROMARKETING

- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Identifier les déclencheurs et stimulis adaptés à l'immobilier pour capter l'attention et convaincre
- Utiliser les découvertes de l'eye tracking pour le site de son agence

II - INFLUENCER SON INTERLOCUTEUR

- Connaître des techniques historiques pour être persuasif en prospection
- « Profiler » pour vendre en décryptant les motivations de son interlocuteur
- Mieux comprendre les biais cognitifs en action pour les utiliser à son avantage lors d'une négociation

III – CONNAITRE LES MÉCANISMES CÉRÉBRAUX

- Utiliser le marketing sensoriel sur les photos des biens et en agence
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication immobilière

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR220 LES 50 (BONNES) RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF POUR UN VENDEUR

OBJECTIF(S)

• Prouver que le mandat exclusif est le meilleur moyen de vendre en possédant un argumentaire complet et sans faille pour obtenir l'adhésion du propriétaire

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs Immobiliers, Managers et directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi rechercher en priorité des mandats exclusifs
- Quel comportement personnel avoir face à l'exclusivité
- Les freins des propriétaires à l'exclusivité
- Les préalables à l'obtention d'un mandat exclusif : Etre le premier

I - LA MISE EN CONFIANCE DU CLIENT VENDEUR

- La découverte des motivations du propriétaire : comment l'adapter à ses besoins
- La présentation des services de l'agence
- La présentation du plan de commercialisation
- Présenter un prix de mise en vente en étant l'allié du vendeur
- La création du besoin et de l'envie chez le client de signer un mandat exclusif

II - LA PRÉSENTATION DU MANDAT DE VENTE EXCLUSIF

- Expliquer les avantages de l'exclusivité pour le client
- Anticiper les objections au mandat exclusif

III - LES 50 RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF

- Présentation de chaque avantage pour le client en fonction de ses attentes
- Traitement de toutes les objections au mandat exclusif

IV - CONCLUSION DE LA JOURNÉE ET PLAN D'ACTION PERSONNEL

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR223 SE DIFFÉRENCIER DES AUTRES ÉCOUTE - EMPATHIE - SUIVI

OBJECTIF(S)

• Justifier notre rôle d'intermédiaire, valoriser l'image du négociateur, apporter un service complet à ses clients

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ÉVOLUTION DE NOTRE PROFESSION

- Le marché s'est durci, on ne s'improvise plus négociateur, on le devient
- Analyse et schéma du marché immobilier ces dernières années (le particulier, l'arrivée des mandataires, les notaires…)
- Information auprès des clients par les médias (multiplication des émissions en rapport avec l'immobilier, le marché « théorique » ville par ville)

II - ANALYSE DES VÉRITABLES BESOINS ET ATTENTES DE NOS CLIENTS

- Le marché du particulier (sites de vente entre particuliers)
- Pourquoi avoir recours à nos services ?
- Se mettre réellement à l'écoute : étude précise des besoins (SONCAS…)
- Passer du temps au début pour conclure plus facilement
- Pratiquer l'empathie, chaque cas est différent, mettons-nous à la place de nos clients et agissons en fonction

III - PROCÉDER ÉTAPE PAR ÉTAPE

- Se positionner comme un véritable accompagnateur de projet ; ainsi, on pourra développer plus facilement l'exclusivité (de vente comme d'achat d'ailleurs)
- « Vendre » son image et son parcours (qui sommes-nous, book agence, situation de l'agence, son positionnement, ses partenaires commerciaux, ses témoignages de satisfaction…)
- Apporter conseils sur le plan commercial, financier, économique et juridique
- Établir un partenariat de confiance en exposant son action après avoir reformulé clairement les attentes de ses clients (vendeurs ou acquéreurs)
- Le suivi de ses clients, régulier et adapté !
- Conforter et aider le client sur son projet et son choix final
- Transformer le suivi du projet en restant en contact avec ses clients après la réalisation de l'achat ou de la vente du bien

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR372

VENDEURS
PAS DE MANDATS = PAS D'ACQUÉREURS !

OBJECTIF(S)

• Etre efficace immédiatement, travailler davantage en mandat exclusif et proposer aux négociateurs un book de services

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMMENT SE PRÉSENTER ET PROPOSER SES SERVICES

- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Proposer un book actuel, les essentiels
- Parler et défendre l'intérêt du Mandat Exclusif sans craintes

II - COMMENT ÊTRE DIFFÉRENTS ?

- Qu'attendent nos clients vendeurs ?
- Stratégie de communication
- Vendre et travailler le mandat exclusif comme si c'était une évidence
- Les apports d'une découverte complète
- Lever les aprioris côté clients et côté négociateurs !
- Rassurer par la preuve
- Les témoignages clients

THÉORIE + PRATIQUE
Journée d'animation basée sur une animation avec un exemple complet de book agence et la présentation commerciale de ce dernier.

Jeux de rôles INDISPENSABLES !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR373 LA TRANSACTION FACILITÉE SOYEZ PRÊTS, CONFIANTS ET RASSURANTS

OBJECTIF(S)

• Etre efficace immédiatement, travailler davantage en mandat exclusif, avoir les bons réflexes côté vendeurs et acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÊTRE EFFICACE A TOUS LES RV

- Approcher les différentes phases du métier de négociateur en ayant les bases essentielles
- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Rassurer par la preuve – comment s'y prendre ?
- Gérer la communication quand on vend

II - QUELLE ATTITUDE AVOIR AVEC SES CLIENTS

- Côté vendeurs
- Côté acquéreurs
- Mieux cerner les besoins par une véritable découverte
- Comment effectuer cette découverte ?
- Importance du suivi client
- Propects, biens estimés, mandats, mandats non exclusifs à transformer, suivi acquéreurs

III - LE GUIDE DE L'IMMOBILIER

- Les mots clés
- Les bons réflexes
- Les outils indispensables
- Immobilier et digital, comment utiliser les bons outils
- L'immobilier d'aujourd'hui et de demain
- Stratégie de communication

Journée d'animation basée sur les essentiels, souvent oubliés… avec les moyens d'aujourd'hui…

Revoyons les bases avec des outils et des méthodes simples mais efficaces !

Jeux de rôles proposés

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FCC031 LE MANDAT EXCLUSIF PARTAGÉ

Dans le cadre d'un fichier commun

OBJECTIF(S)

• Obtenir plus de mandats exclusifs, diminuer le délai de vente d'un bien et proposer un large choix de biens exclusifs à vos acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés, assistantes commerciales, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - MISE EN PLACE ET FONCTIONNEMENT D'UN GROUPEMENT COMMERCIAL

- Analyse et répartition de vos ventes (proportion de ventes réalisées en inter-agences)
- Quelques chiffres : apports et nombre moyen de ventes par trimestre
- Création du groupement, forme juridique, constitution, organisation commerciale, mise en place des réunions, organisation des visites, des compromis et du suivi de dossiers…
- Respect des règles de déontologie entre confrères

II - LES APPORTS :

Pour le négociateur :
- Meilleure facilité pour obtenir des mandats exclusifs et au bon prix ! C.A. potentiel plus important - Constitution d'un fichier d'archives sur les biens vendus au sein du groupement,
- Obtenir et proposer un fichier d'affaires bien plus important qu'en travaillant seul.

Pour les clients :
- Du point de vue vendeur :
  • Multiplicité des contacts acquéreurs, interlocuteur unique, délai moyen de vente raccourci, moyens et outils commerciaux plus importants.
- Du point de vue acquéreur :
  • Un seul professionnel suit et gère la recherche, utilise le fichier commun, propose un large choix d'affaires…

III - EXPLICATIONS ET ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

IV - MISES EN SITUATION - JEUX DE RÔLE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR032 DÉFENDRE SES HONORAIRES ET PROTÉGER SA MARGE

OBJECTIF(S)

• Permettre au négociateur de rester maître de la situation, ne pas céder au chantage prix et justifier la valeur de son produit, de son travail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Dès que l'on parle d'argent, le client croit détenir le pouvoir
- Comment se mettre à l'abri d'un chantage

I - LA NOTION PSYCHOLOGIQUE DU CLIENT

- Les éléments constitutifs du prix
- Le prix pour le négociateur
- Le prix pour le vendeur
- Le prix pour l'acheteur
- Le processus d'achat de l'acquéreur

II - COMMENT CONVAINCRE L'ACQUEREUR ?

- Grâce à une démarche structurée d'anticipation
- Explication du contexte économique marché, comment les prix se fixent

III - COMMENT CONVAINCRE LE VENDEUR ?

- L'observatoire marche
- L'argus des ventes

IV - LA JUSTIFICATION DU PRIX

- La notion contrepartie
- La notion d'équivalence
- La notion du juste prix

V - LES CONDITIONS POUR CONCLURE

- Les cinq conditions pour conclure en faisant accepter le prix du bien ou les honoraires

VI - LES OBJECTIONS SUR LE PRIX

- « La maison nous plaît, mais c'est trop cher »
- « c'est trop cher par rapport à la concurrence »
- « Je veux réfléchir », vos honoraires sont trop élevés
- « J'hésite entre la vôtre à…K€et une autre identique à ….K€»
- « je veux faire une offre », etc.

VII - EN AVOIR PLUS QUE CE POUR QUOI ON PAYE

- La stratégie des petits plus « service » qui font passer le prix
- Les mots qui tuent la vente
- La visite testée
- Le dossier de mise en valeur du bien
- Les photos professionnelles
- Le drone
- La présentation vidéo
- Le CV digital
- Le film d'entreprise/service

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR361 EXPLOITER LES DONNÉES DU LOGEMENT DE VOTRE SECTEUR POUR DÉVELOPPER VOTRE CA

OBJECTIF(S)

• Démontrer notre professionnalisme lors du premier rendez-vous avec le vendeur, avec l'acquéreur, expliquer et comprendre les prix grâce à la connaissance du tissu immobilier local et prouver que nos honoraires sont le fruit d'un travail complet. Intégrer des données macro économiques dans vos outils de communication et de présentation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, Managers, Dirigeants d'entreprise, Gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUIZZ DES CONNAISSANCES SUR VOTRE MARCHÉ ET SUR L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- Les constructions : dates, volumes, statut des occupants, etc.
- L'économie : pouvoir d'achat, revenus par foyer, etc.
- La société : composition des familles, etc.

II - LES CHIFFRES CLÉS DE VOTRE SECTEUR POUR MIEUX LE COMPRENDRE ET LE FAIRE COMPRENDRE

- Logement - Emploi - Taux de chômage
  Famille - Ressources - Démographie

III - CONSTRUIRE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE OU VOTRE PROJET PERSONNEL CONFORME AU POTENTIEL DE VOTRE MARCHÉ

- Potentiel global immobilier, comment l'appréhender.
- Potentiel réel du marché
- Prix moyen des ventes et potentiel de chiffre d'affaires.
- L'analyse de la concurrence : comment l'appréhender.
- Le marché de l'investissement locatif

IV - LES CHIFFRES CLÉS, UN ATOUT MARKETING EN PROSPECTION ET EN NOTORIÉTÉ

- Pourquoi intégrer les chiffres clés du périmètre dans vos actions de prospection.
- Comment communiquer sur les réseaux sociaux avec les chiffres clés et développer votre notoriété.
- Comment se servir de Facebook pour développer sa notoriété
- Comment devenir le référent local immobilier grâce à votre connaissance globale.

V - COMMENT INTÉGRER SES CHIFFRES CLÉS DANS VOTRE RELATION AVEC LE VENDEUR

- Les chiffres clés dans le book de présentation de l'agence
- Comment constituer votre book dynamique qui fait la différence
- Comment prendre des ancrages pour gagner en crédibilité avec le propriétaire
- Comment crédibiliser notre évaluation…
- La sociologie des familles susceptibles d'acquérir. L'analyse des transactions. Votre fichier des acquéreurs

VI - COMMENT INTÉGRER LES CHIFFRES CLÉS DANS VOTRE RELATION AVEC L'ACQUÉREUR

- Les chiffres clés dans la communication de l'agence vers les acquéreurs (annonces, vitrine, site internet, etc.).
- Comment optimiser la mise en confiance de l'acquéreur
- Comment faire la différence dès la découverte
- Comment maîtriser la relation et le nombre de visites avec l'acquéreur
- La prise du mandat de recherche
- La charte de l'acquéreur

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

- Remise des documents types
- Mise en place du plan d'actions
- Prise de rendez-vous téléphoniques pour évaluation et point sur les mises en places à J+30

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR377

LES 10 SECRETS DES MEILLEURS CONSEILLERS

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bonnes méthodes pour être plus performant, être plus efficace, vendre mieux et plus

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Equipes commerciales

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le secrets des meilleurs commerciaux sont développés et expliqués pour développer la performance commerciale

I - SUIVRE UN PROCESSUS STRUCTURÉ

- La règle des 4x20
- L'écoute active
- Poser les bonnes questions
- Avantages/bénéfices – conséquences/utilisation

II - VAINCRE SES PROPRES PEURS

- Identifier ses freins/peurs
- Chercher des solutions- Le chef d'orchestre de l'entreprise
- Appliquer des solutions
- L'Humilité

III - LE CLIENT EST UN AMI

- Rendre service
- L'enthousiasme
- Etre centré sur l'autre et pas sur soi
- La conviction d'être quelqu'un de bien
- Gagner de l'argent n'est pas honteux

IV - SE VENDRE SOI

- Son rayonnement
- Son style et son environnement matériel
- Son ouverture à l'autre
- Sa volonté de satisfaire
- Sa capacité à rassurer

V - SE PRÉSENTER : LE PITCH

- Ce que j'apporte/ma différence
- Mes références/ce que les clients apprécient
- Nos services
- Mon rôle

VI - FAIRE ACHETER PLUTÔT QUE VENDRE

- L'intérêt d'une bonne découverte
- L'art du questionnement
- Les facteurs clés de décisions

VII - LA DÉCOUVERTE : LA COMBINAISON DU COFFRE FORT

- Besoins implicites
- Besoins explicites
- Besoins collatéraux
- Besoins organisés

VIII - L'ACQUISITION COMME ENRICHISSEMENT

- Ce qu'apporte la solution
- L'adéquation solution/besoin
- Enjeux pour le client

IX - GÉRER LES PEURS CLIENTS

- Anticiper les peurs
- Découvrir le fondement des peurs
- Les traiter

X - ANTICIPER LE CLOSING

- Inverser le rapport de force
- Asseoir sa légitimité
- Identifier les leviers décisionnels
- Le traitement des objections

CONCLUSION

- Ce stage pragmatique et concret permettra aux adeptes de remise en cause et en question de vendre mieux et plus

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR378

NOUVEAU PRIX, NOUVEAU STATUT EXCLUSIF… OBJECTIF RENÉGOCIATION

OBJECTIF(S)

• Faire accepter le prix du marché, ne plus perdre son temps avec des biens invendables et accélérer les taux de transformation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux et responsables commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Comment instaurer un suivi irréprochable, établir une relation de proximité et de confiance avec le vendeur pour lui faire accepter la réalité du marché. Objectif : baisse de prix et partenariat exclusif.

I - ANTICIPER LA RENÉGOCIATION

- Comment apparaitre comme LA référence immobilière à la rentrée du mandat
- La vision d'avenir
- Déterminer le point de rupture du vendeur
- Comment faire accepter une négociation prix rapide
- Comment faire accepter une offre par anticipation

II - LA BOÎTE À OUTILS

- L'observatoire du marché
- L'argus des ventes
- La revue de presse
- L'outil de traçabilité
- Le Monopoly
- Castorus

III - INVERSER LE RAPPORT DE FORCE : TRANSFORMER LE VENDEUR EN DEMANDEUR

- Le suivi hebdomadaire. Que dire s'il n'y a pas de visite
- Le compte rendu après visite
- Le bilan de commercialisation à 1 mois, à 3 mois, à 6 mois
- Les erreurs à ne surtout pas commettre. Ce qu'il ne faut surtout pas dire

IV - L'ENTRETIEN DE RENÉGOCIATION

- Les étapes à respecter
- Comment apparaitre comme un allié et pas comme un ennemi
- Comment se servir du futur projet pour faire accepter le bon prix
- Utiliser la motivation pour faire accepter la réalité du marché

V - TRANSFORMER LE MANDAT SIMPLE EN MANDAT EXCLUSIF

- Rendre le produit désirable par le concept de nouveauté
- Pourquoi la fermeté sur le prix est rassurante et optimise la réussite
- Pourquoi l'exclusivité accélère la vente
- L'exclusivité en chiffres

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR379 RENTABILISER SON TEMPS ET NE PAS SE TROMPER DE CLIENT

OBJECTIF(S)

• Eviter de tomber dans le piège des faux clients, se consacrer et se concentrer sur les vrais clients, sérieux, solvables, fiables

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux, managers et chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les erreurs d'organisation classiques
- Les faiblesses comportementales en période de crise

I - COMMENT DÉJOUER LE VRAI / FAUX CLIENT

- La méthode des mails
- La méthode des 5 questions en speed dating
- La méthode du quizz

II - POURQUOI ET COMMENT LE CLIENT PREND LA MAIN

- La notion de pouvoir client
- Comment dire non
- Comment se libérer des enjeux objectifs et argent

III - LA DÉMARCHE IMPLICATOR

- L'acheteur et profil feeling
- Le vendeur et check-up
- L'investisseur et vision d'avenir

IV - LE FACTEUR TEMPS ET LES QUESTIONS CLÉS

- Comment imposer JDHL
- Comment asseoir son autorité
- Comment Maîtriser le verbe positif
- Comment utiliser les techniques de guidage

V - L'ORGANISATION MATÉRIELLE

- La notion de Bar en 7 minutes chrono
- L'espace signature
- Les supports de verrouillage

CONCLUSION

Un stage idéal pour ceux qui veulent ne pas s'investir pour rien et ne pas rater des ventes

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR391 FAIRE VISITER UN BIEN

Tout un art…

OBJECTIF(S)

• Comment se positionner en visite, rassurer ses prospects, avoir les bons réflexes côté acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÊTRE EFFICACE PENDANT UNE VISITE

- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Rassurer par l'attitude, l'écoute et le comportement
- Comment réaliser une véritable visite de bien immobilier

II - QUELLE ATTITUDE AVOIR AVEC SES CLIENTS

- Côté acquéreurs
- Mieux cerner les besoins par une véritable découverte
- Comment effectuer cette découverte ?
- A quel moment argumenter ?
- Comment closer une visite ?
- Comment procéder avec son client vendeur

III - LE SAVOIR FAIRE

- Comment se différencier de la visite virtuelle ?
- Les bons réflexes
- Les bons mots aux bons moments
- Stratégie de positionnement
- La réponse aux objections des acquéreurs

Jeux de rôles indispensables : journée basée sur le comportement à tenir avec des clients pendant une visite.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

5. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION ACQUÉREUR

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR405

BIEN ANALYSER LE BÂTI MAÎTRISER LES POINTS QUI IMPACTENT L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION

OBJECTIF(S)

• Différencier « neuf » et « ancien » et gérer les questions de garanties, décrypter et expliquer les diagnostics, comprendre la nécessité d'une bonne connaissance du bâtiment. Cas pratiques et illustrations au cours de la journée

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ANCIEN ET LE NEUF

- Rappel des définitions
- Les garanties décennales et la dommage ouvrage
- Les pièges à éviter et les points de vigilance
- Les solutions à mettre en œuvre
- Dater une installation gaz ou élec

II - LES POINTS VISUELS QUI ONT UN IMPACT SUR L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION

- Les murs porteurs et autres
- La présence d'un sous-sol ou non, impact technique.
- Les types de construction/matériaux
- Les types de charpente/toiture. Que vérifier
- Les huisseries
- Systèmes de chauffage, âge, performances, image

III - LES POINTS COURANTS QUI INQUIÈTENT

- Les fissures
- Les questions d'humidité : remontées humides, étanchéité
- Les fuites en toiture : graves ? évènements spécifiques
- L'installation électrique : que vérifier
- La présence d'insectes et autres nuisibles
- Les questions d'assainissement
- Illustrations et cas pratiques : analyser, expliquer, déminer les questions courantes
- Impact de ces questions sur la valorisation du bien

IV - LIRE ET EXPLIQUER LES DIAGNOSTICS

- Comprendre et interpréter un DPE - Conseiller son vendeur et expliquer à l'acquéreur
- Les termites et autres nuisibles : décryptage
- ERP : les points d'impact, les explications, comment contractualiser lors de la vente
- Amiante : liste A et B : ce que ça implique
- Plomb : que surveiller

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR082

CONCLURE EFFICACEMENT ET RAPIDEMENT UNE VENTE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les techniques de conclusion, maîtriser les techniques de traitement des objections, garder les bons comportements en phase de conclusion

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi devoir maîtriser les techniques de conclusion avec les vendeurs
- Pourquoi devoir maîtriser les techniques de conclusion avec les acquéreurs

I - LES FREINS À LA CONCLUSION

- Le comportement personnel :
  - l'absence de connaissance, l'absence de savoir-faire
  - l'absence de savoir être

II - LES 5 ATTITUDES À AVOIR FACE À UNE OBJECTION ÉMISE PAR UN CLIENT

- Ecouter avec intérêt
- Ne pas discuter
- Traiter avec respect les objections
- Répondre brièvement
- Enchaîner positivement

III - LA DÉTERMINATION DE LA NATURE DE L'OBJECTION

- Objection de principe
- Objection non sincère et non fondée
- Objection sincère et non fondée
- Objection non fondée et sincère
- Objection sincère et fondée
- Objection sincère fondée et majeure

IV - LES 15 TECHNIQUES DE TRAITEMENT DE L'OBJECTION

Connaître et maîtriser les 15 techniques pour toujours choisir la meilleure pour traiter l'objection et conclure

- Le Oui et…
- L'Effritement
- L'Objection Appui
- La Compensation / La Prévention / La Réduction
- La Transformation en Question
- La Diversion
- Le Témoignage
- L'Interprétation
- L'Ecran ou By Pass
- Le Silence
- La Méthode

V - LES RÉPONSES À TOUTES LES OBJECTIONS DANS LES 5 RAISONS DE LA NON-DÉCISION DU CLIENT

- Argent, coût des frais, comparaison, garantie, excuses
- Avec le vendeur à la prise de mandat
- Avec le vendeur au passage de l'offre
- Avec l'acquéreur avant et pendant les visites
- Avec l'acquéreur après la visite

VI - MISES EN SITUATION DES PARTICIPANTS

- Test sur le traitement des objections par les participants
- Evaluation de la maîtrise des techniques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR114

NÉGOCIER AVEC LES ACQUÉREURS

—

De la création du contact acquéreur au compromis de vente

OBJECTIF(S)

• Identifier les acquéreurs prêts à s'engager, faire dès le premier rendez-vous la différence avec les autres agences, rassurer des prospects acquéreurs, mettre en place la charte des services à l'acquéreur

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACCUEIL COMMERCIAL DU PROSPECT ACQUÉREUR

II - LA DÉCOUVERTE DES MOTIVATIONS DES BESOINS ET DES ENVIES DU PROSPECT ACQUÉREUR

Les questions impératives à poser pour obtenir les réponses indispensables

III - LA MISE EN CONFIANCE DU PROSPECT ACQUÉREUR

La transparence dans le service proposé
Les outils de transparence : « l'engagement d'action de l'agence »

IV - LA SÉLECTION ET LA PRÉPARATION DE LA VISITE

Comment sélectionner les biens à visiter
Eviter que le prospect acquéreur choisisse lui-même le bien à visiter La technique de l'USP

V - LA VISITE

Les comportements gagnants durant la visite L'art de « pré » closer durant la visite

VI - L'OBTENTION DE LA DÉCISION

La conclusion de la visite
La gestion des objections durant la visite

VII - LE RETOUR À L'AGENCE ET L'OBTENTION DE LA DÉCISION IMMÉDIATE

Les outils facilitant pour obtenir un engagement d'achat
L'indispensable dossier de vente complet pour rassurer le client , Présentation des diagnostics du bien, DPE, etc, dates clés à connaître.
L'engagement d'achat contractuel

VIII - LA SIGNATURE DU COMPROMIS

Faire passer le prospect acquéreur de l'engagement d'achat au compromis
Conforter l'acquéreur dans sa décision

IX - TRANSFORMER SON ACQUÉREUR EN PRESCRIPTEUR

Rester en contact avec l'acquéreur durant le compromis
Les comportements lors de la signature de l'acte authentique
Le service + DE L'AGENCE au lendemain de l'acte authentique
Transformer son acquéreur en prescripteur
Le suivi de l'acquéreur… Pour sa revente Mise en place du plan d'actions et des outils

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR381 DÉCOUVERTE ET PROFILS CLIENTS

OBJECTIFS

• Comprendre notre client pour mieux négocier, s'adapter et réussir sa prise de mandat, sa prise d'offre

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale - Boite à outils, cas concret
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – LA DECOUVERTE PAR LES QUESTIONS

- La découverte client
  - Dix conseils pour écouter
  - A retenir
- Entre motivations et questionnements
  - Les différentes motivations rationnelles et irrationnelles
  - Les différents types de questions

II – LES PROFILS CLIENTS

- La méthode DISC
  - Identification des profils
  - Mise en adéquation vendeur/ acheteur/ négociateur
- Boite à outils
  - Définition des profils
  - Tableau des caractéristiques avantages bénéfices

III – LES POINTS D'APPUI

- Définition d'un point d'appui
- Tableau des caractéristiques avantages bénéfices

IV – LA REFORMULATION

- L'empathie
- Traitement des objections

V - ATELIERS PRATIQUES : MISES EN SITUATION, CAS CONCRETS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR314 LA SÉLECTION DES BIENS, LA VISITE ET LE RETOUR DE VISITE

OBJECTIF(S)

• Renforcer sa connaissance du stock pour faire la meilleure sélection de biens, communiquer efficacement avec le client pour lui proposer des visites « productives »

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers ou chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Méthode : apports théoriques et pratiques de l'animateur, travail sur des exercices pratiques, sous-groupes, jeux de rôle. Remise au stagiaire d'un manuel de formation reprenant l'ensemble de la matière enseignée ainsi que des outils de travail et d'organisation de l'activité permettant au retour à l'agence d'améliorer sa méthode de travail et ses résultats de manière significative. Présentation power point
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant en Management et Formation immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'UTILISATION EFFICACE DU STOCK DES MANDATS

- Le choix des biens à présenter
  • Qu'est-ce qu'une bonne sélection d'affaires,
  • Présentation et fixation des règles du jeu.
- Comment marier convivialité et informatique ?

II - L'ORGANISATION ET LA CONDUITE DE LA VISITE

- Vendre la visite au propriétaire, verrouiller le rendez-vous avec le vendeur
- La visite des biens, que faire :
  • Pendant le trajet
  • Pendant la visite
  • Pendant le trajet de retour
- Mettre en valeur le bien visité
- Déclencher et identifier les clignotants et les signaux d'achats

III - LE RETOUR DE VISITE

- Les techniques d'argumentation, débriefer une visite
- Rappel des fondamentaux, la technique du pré-close
Jeux de rôle et mise en situation

IV - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Rappel des fondamentaux
Jeux de rôle et mise en situation

V - LE SUIVI DES VISITES

- Le compte-rendu de visite au vendeur
- La relance des acheteurs.

VI - LA CONCLUSION DE LA VENTE

- La stratégie de l'offre d'achat
- L'alternative en cas d'échec

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR327 UNE DÉCOUVERTE BIEN FAITE POUR UNE VENTE ASSURÉE

OBJECTIF(S)

• Approche ludique par le jeu, optimiser les préparatifs et relever les indices chez vos « acheteurs et vendeurs », évaluer objectivement et émotionnellement un candidat à l'achat d'un service

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

NOUVEAUTÉ : JEU COLLECTIF EN MATINÉE !
LE GRAND DEFI ! « VOUS ÊTES EN AGENCE »

« Vous êtes dans une agence dynamique et reconnue.
Vous allez recevoir quatre prospects acheteurs en cette matinée.
Un seul d'entre eux a un véritable projet d'acquisition.
Lequel est le bon ?
Vous allez devoir à tour de rôle découvrir vos prospects,
déjouer les pièges,
Faire preuve d'initiative et d'à-propos.
En après-midi, deux prospects vendeurs se présenteront à vous.
Lequel a-t-il un véritable projet de vente ? »

PRÉAMBULE

Vous aurez la possibilité lors de cette journée de visualiser plusieurs mises en scène d'entretiens de découverte pré-filmés valorisant les approches les plus pertinentes

I - MISE EN PLACE DU JEU

L'entretien découverte Acheteur & Vendeur
- La préparation logistique et mentale : grille de lecture
- La réception des prospects acquéreurs à tour de rôle
- La réception des prospects vendeurs à tour de rôle
- La collecte des approches les plus opérantes et des détails qui font la Différence

II - DÉBRIEFING QUALITATIF

L'Apport des solutions gagnantes
- Passage en revue de tous les aspects de la grille de lecture (enthousiasme, énergie, influence, assurance, empathie, congruence, assertivité…)
- Mise en perspective de la qualité de l'observation et de la subtilité des remarques
- Validation des approches pertinentes et modification des attitudes parasitantes
- Mise en avant des mots et des expressions employés

III - VISUALISATION DE PRESTATIONS PRÉ-FILMÉES

La visualisation de mises en scène d'entretiens de découverte
- Vos yeux et vos oreilles pour jauger les prestations des acteurs
- Les bonnes idées à retenir
- A vous de jouer : travailler et optimiser la forme !

IV - CONSTRUCTION DE LA CHECK-LISTE

L'ajustement et la précision des attitudes et des discours
- L'attitude générale et les détails qui font la différence !
- Les résultats obtenus : la connaissance de l'historique immobilier de votre client, l'état d'avancement du projet, son profil de communiquant, sa maturité décisionnaire, son degré d'émotivité, ses inquiétudes…
- Le comportement « ad hoc » admis par tous

CONCLUSION

Le perfectionnement des moments cruciaux de la découverte

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR362

RÉSEAUX SOCIAUX : LES NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE TRANSACTION

OBJECTIF(S)

• Commercialiser vos biens via les réseaux sociaux B to C, créer un réseau social Business to Business, offrir pour les syndics un service transaction à ses copropriétaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, Managers, Dirigeants, Syndics et Gérants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Il est conseillé de venir avec son ordinateur portable
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
L'histoire des réseaux sociaux
Analyse des connaissances des réseaux sociaux

I - COMMENT CONSTITUER SON RÉSEAU SOCIAL B TO B

- Quel réseau choisir
- Quels sont les objectifs poursuivis dans la constitution de ce réseau social
  • Trouver des acquéreurs
  • Trouver des vendeurs
  • Faire des transactions supplémentaires avec vos vendeurs
- Comment constituer un réseau international
- Comment constituer un réseau national
- Mettre en place des synergies d'activité
- Faire son profil pour optimiser les adhésions à votre réseau social

II - SE SERVIR DE SON RÉSEAU SOCIAL B TO B AVEC LES CLIENTS

- La prospection grâce au réseau social, les arguments et les avantages consommateurs
- Intégrer les réseaux sociaux dans les services au vendeur dans la prise de mandats exclusifs
- Prospecter des mandats dans vos copropriétés grâce à vos réseaux de partenaires
- Optimiser le travail sur vos vendeurs en les accompagnant dans leur nouvelle région

III - LES RESEAUX SOCIAUX B TO C

- Constituer sa page professionnelle
- Le principe de la viralité des réseaux sociaux
- Se constituer son réseau au travers de ses clients, ses prospects, ses voisins, ses anciens clients
- Animer efficacement sa page professionnelle
- Prospecter efficacement avec les réseaux sociaux
- Commercialiser efficacement vos biens en vente et en location au travers de Facebook
- La gestion du succès avec les réseaux sociaux

CONCLUSION

Mise en place du plan d'actions

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR368

TRANSFORMER UN PROSPECT ACQUÉREUR EN CLIENT ACQUÉREUR

OBJECTIF(S)

• Rassurer les clients acquéreurs sur les opportunités d'achat, mettre en place une procédure de suivi efficace des acquéreurs, connaître parfaitement son environnement immobilier macroéconomique et s'en servir

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants et expression des attentes
Comment se comportent les acquéreurs

I - COMPRENDRE LES ACQUÉREURS

- La psychologie des acquéreurs
- L'évolution du marché de la transaction sur votre secteur ces dernières années
- Les chiffres clés de votre marché
- Préparation des outils « d'explication de texte » pour les acquéreurs

II - SE FAIRE COMPRENDRE ET RASSURER

- Comment mettre en place une communication qui rassure les acquéreurs
- Les publicités qui rassurent les acquéreurs
- Une vitrine qui rassure les acquéreurs
- Un site internet qui rassure et donne envie d'acquérir
- Le marketing direct qui favorise les achats
- La communication sur les réseaux sociaux
- Le développement de vos réseaux professionnels

III - LE PREMIER CONTACT EFFICACE

- L'accueil efficace avec les prospects acquéreurs
- L'accueil au téléphone, la mise en pression immédiate
- L'accueil à l'agence, objectif « rassurer le client »

IV - COMPRENDRE LE CLIENT POUR MIEUX LE SERVIR

- La mise en confiance par la découverte
- L'explication du marché
- Les chiffres clés à exposer aux acquéreurs

V - SE COMPORTER EN VISITE

- L'art d'organiser les visites
- La visite rassurante
- Les mots à employer pour éviter les maux

VI - TRANSFORMER UN PROSPECT EN ACQUÉREUR

- Le suivi de l'acquéreur
- La relance efficace des acquéreurs
- Les outils d'animation du fichier des acquéreurs

VII - LA REVISITE, LE MOMENT CLÉ

- Traduire et reprendre les informations pour créer les intérêts en revisite
- La mise en pression lors de la revisite
- Le traitement des inquiétudes et des objections
- La prise de décision lors de la revisite

VIII - TRANSFORMER L'INTÉRÊT EN ACHAT

- Comment aider l'acquéreur dans sa prise de décision
- Pourquoi et comment signer rapidement un avant contrat
- L'accompagnement entre l'avant contrat et la signature définitive
- Le service après vente

CONCLUSION

La mise en place de mon premier plan d'actions

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

6. COMPROMIS DE VENTE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR347

LA COPROPRIÉTÉ POUR LES TRANSACTIONNAIRES

—

Mieux la comprendre pour mieux la vendre

OBJECTIF(S)

• Appréhender les notions de base de la Copropriété, connaitre les droits et obligations des copropriétaires. Mieux constituer son dossier de vente : documents de l'article L721-2 du CCH – Extranet copropriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction
Tout collaborateur participant à la préparation ou la rédaction des actes de vente

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : supports de cours, documents et imprimés FNAIM, rappels des actualités juridiques : brèves, Mément'immo, Revue Bleue, étude de la jurisprudence - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – INTRODUCTION - CADRE JURIDIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Sensibilisation au régime de la copropriété
- Copropriété et lotissement - Copropriété et indivision
- Les raisons de la naissance du régime de la copropriété
- Les textes de la copropriété Evolutions lois ALUR et ELAN

II – ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les documents : Règlement de copropriété, EDD, état de répartition de charges
- Rôles : Syndicat de copropriétaires, syndic, conseil syndical
- Nature et composition des lots
- Droits et obligations des copropriétaires
- Assemblées : rôle et fonctionnement
- Charges de copropriété : nature et répartition
- Les divers travaux et leurs conséquences

III – VENTE DE LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Documents et règles de mutation
- Documents à remettre à l'acquéreur
- Où trouver les documents et informations ?
- Conséquences financières : partage acquéreur/vendeur
- Chronologie de la vente de lot de copropriété
- Protection des intérêts du syndicat
- Droit de préemption des aires de stationnement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR041 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVÉ : 1RE PARTIE

OBJECTIF(S)

• Préparer à la rédaction du compromis par la connaissance juridique, physique, fiscale..... du bien vendu, organiser la collecte des informations nécessaires à la rédaction du compromis, éviter les engagements en RCP

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction. Tout collaborateur participant à la préparation ou la rédaction des actes de vente

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Contrats et documents FNAIM – Rappels juridiques : brèves, Revue Bleue, jurisprudence - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Cadre général de la Transaction – Validité du mandat
- Pourquoi la constitution du dossier de vente
- Comment obtenir les documents nécessaires ?
- Comment les vérifier ?

I - CAPACITÉ DES PARTIES : NOTIONS DE BASE

- Capacité et Incapacité du mandataire et de ses collaborateurs - Capacité et Incapacités des vendeurs
- Capacité de l'acquéreur – Origine des fonds
- Acquéreur déjà copropriétaire

II - DÉSIGNATION ET SITUATION DU BIEN

- Qualité du droit de propriété - Ses modifications
- Identité du bien et Informations à transmettre
- Particularité pour les lots de copropriété
- Hypothèques - Urbanisme
- Garanties constructions - Divers

III - PARTICULARITÉ DU BIEN LOUÉ

- Vérification du congé – Rappels
- Vente de bien loué et limites des congés
- Droits de préemption du locataire
- Situation au regard du logement décent
- Informations à transmettre au futur bailleur

IV - DOCUMENTS « SANTÉ ET SECURITÉ »

- Quels documents ?
- Le dossier de diagnostics de l'art L271-4 CCH

V - DOCUMENTS DE LA VENTE DE LOT DE COPROPRIÉTÉ : ARTICLE L721-2 DU CCH

- Quels documents ? Où les trouver ?
- Quelles informations recueillir et transmettre ?
- Avances remboursables et charges : quelle répartition entre vendeur et acquéreur ?
- Extranet copropriété et loi ELAN

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR376 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVÉ : 2E PARTIE

—

Sécuriser son droit à rémunération

OBJECTIF(S)

• Anticiper mes devoirs d'information et de conseil, rédiger le compromis particulièrement les clauses nécessaires à la bonne information des parties, connaitre les rôles complémentaires du notaire, du syndic et du professionnel de la transaction, suivre ses ventes jusqu'à la réitération

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes dotés d'une expérience en transaction

Prérequis : Avoir assisté à la journée TR041 sur la constitution du dossier de vente

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : contrats et documents FNAIM, rappels des actualités juridiques : brèves, Mément'immo, Revue Bleue, étude de la jurisprudence - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Importance de la rédaction du Compromis
- Les obligations du code de déontologie
- Information clients : devoirs de conseil et d'information
- Compromis et réitération : Pourquoi ?
- Collaboration Inter -cabinets

I - CHRONOLOGIE ET RÉDACTION DES CLAUSES DU COMPROMIS

Rédaction dans la chronologie du compromis FNAIM base bien soumis au statut de la copropriété

- Désignation des parties - Du mandataire
- Déclaration préalable - Désignation et identité du bien
- Déclarations du Vendeur et de l'acquéreur
- Dossier de Diagnostics et Etat de l'immeuble
- Copropriété : Documents de l'article L721-2 CCH - Dispositions diverses - Conditions particulières
- Conditions financières - Divers
- Rémunération de l'intermédiaire
- Signatures et paraphes

II – CHRONOLOGIE ET SUIVI DE LA VENTE

- Conditions du droit de rétractation et loi ELAN
- Suivi des conditions suspensives
- Les étapes d'une transaction du mandat à la perception des honoraires
- Vente de lot de copropriété : Professionnel de la transaction - Syndic – Notaire : leurs rôles

III – GARANTIR SA RÉMUNERATION : SYNTHÈSE

- Les points de vigilance -L'adéquation des termes du mandat et du compromis
- La Modification de la charge des honoraires entre le mandat et le compromis : le point
- Les leçons de la jurisprudence

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR388 ACTUALITÉ JURIDIQUE DES COMPROMIS OU PROMESSES DE VENTE

OBJECTIF(S)

• Appréhender et maîtriser les évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles récentes concernant les compromis et promesses unilatérales de vente, sécuriser ses honoraires et préserver les possibilités d'indemnisation, éviter la mise en jeu des responsabilités civile ou pénale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et négociateurs confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Le contenu de cette formation est bien entendu susceptible d'être adapté à la lumière des évolutions juridiques pouvant intervenir dans le cours de l'année

I - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

- Réforme du droit des contrats au regard des promesses de vente
- Vices du consentement
  - Erreur (illustrations)
  - Dol (illustrations)
  - Violence (illustrations)
- Obligation d'information réciproque des parties
- Insanité d'esprit
- Capacité et pouvoirs
- Habilitation familiale

II - COMPROMIS/PROMESSES DE VENTE

- Compromis et promesses unilatérales de vente
- Levée d'option de la PUV (délai, modalités, effets)
- Révocation de la PUV
- Responsabilité du professionnel dans l'établissement des compromis ou promesses
- Recueil des informations et documents préalables, vérification
- Logement de la famille
- Substitution dans la promesse
- Droit de rétractation
  - Droit de rétractation légal/conventionnel
  - Notification
  - Cas particuliers
- Caractéristiques du bien
- Superficie Carrez
  - Nulité de la vente
  - Action en réduction de prix
  - Mauvaise foi de l'acquéreur
  - Indemnisation du vendeur
  - Responsabilité de l'AI
- Diagnostics techniques
- Caractéristiques du prix
- Vente d'un bien occupé
- Droit de préemption du locataire
- Droit de préemption urbain
- Droit de préemption des co-indivisaires
- Conditions suspensives:
  - délais
  - rétroactivité/ non rétroactivité
  - condition suspensive de prêt
  - autres conditions suspensives
- Servitudes
- Honoraires/Partage
- Réitération/absence de réitération
- Garantie des vices cachés
- Clauses limitatives ou exonératoires de garantie
- Garantie d'éviction
  - du fait personnel
  - du fait d'autrui
- Obligation de délivrance

III - NULLITÉ/RÉSOLUTION/CADUCITÉ DE LA VENTE

- Principes
- Conséquences

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR998 POURQUOI ET COMMENT RÉDIGER SON COMPROMIS DE VENTE

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bons réflexes pour préparer un compromis de vente : les questions à se poser, la maitrise des éléments, mesurer l'importance du devoir de conseil et de la responsabilité de l'agent immobilier dans une transaction.
Que l'on rédige ou non

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ENGAGEMENT DES PARTIES

- Vendeur et acquéreur : Définition des parties. Capacité à vendre ou acheter. Régimes matrimoniaux.
- Les pièces à collecter. Où et comment les collecter ?

II - DÉSIGNATION DU BIEN ET ORIGINE DE PROPRIÉTÉ – DEVOIR D'INFORMATION

- Origine de Propriété : l'importance de détenir le dernier titre de propriété. Décryptage. Réflexes. La bonne lecture des titres de propriété.
- La description physique du lot : cadastre. Les questions à se poser quand il y a différence entre le titre et le visuel.
- Vente en Copropriété : définition. Nature et composition des lots. Les surfaces. Pièces à collecter. Nouvelles Obligations.
- Les servitudes actives. - Urbanisme - Etat locatif du bien vendu
- Les constructions de moins de 10 ans
- Devoir de conseil et information du vendeur et de l'acquéreur.
- Information de l'acquéreur - Information du vendeur

III - LES CONDITIONS DE LA VENTE

- Décryptage et enjeux des conditions de la vente dans la cadre du contrat FNAIM.
- Les servitudes à créer - Les conditions particulières.
- Vente en copropriété : les avances sur charges et travaux, règles applicables.
- Transfert de jouissance : responsabilité de l'agent immobilier.

IV - PRIX DE VENTE ET FINANCEMENT

- Prix soumis aux droits d'enregistrement. Assiette des droits, calcul des droits. - Cas de prix TTC et incidence de la TVA. - L'acompte
- Origine des fonds et lutte contre le blanchiment. Responsabilité de l'agent Immobilier.
- Déclarations de l'acquéreur, mention manuscrite.
- Cas particulier du blanchiment, risques pour l'AI. Suspicion de blanchiment.

V - LES CONDITIONS SUSPENSIVES AUTRES QUE FINANCIÈRES

- Conditions suspensives d'obtention de prêt. La bonne rédaction.
- Les autres conditions suspensives.

VI - RÉITERATION, RÉMUNERATION, DROIT DE RÉTRACTATION

- La fixation du délai de réitération - Clause pénale
- La rémunération de l'agent immobilier. La validité du mandat. La question de la charge de la rémunération
- Droit de rétractation. Formalisme.
- Les annexes : quel formalisme pour la remise des pièces

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

7. ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR013 L'ASSISTANTE COMMERCIALE EFFICACE

OBJECTIF(S)

• Adapter son approche client en fonction des besoins, répondre, traiter les urgences et les réclamations, développer son rôle de « Noyau » central pour orchestrer son agence

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Assistants commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMMENT ASSURER UN BON ACCUEIL INTER-SERVICES ?

- Maîtriser et comprendre les différents métiers et services de son entreprise
  - • Appréhender les différents métiers
  - - de la transaction
  - - de la location
  - - de la gestion locative
  - - de la gestion de copropriété
- Connaître ses interlocuteurs et leur mission
- Organiser son poste avec les bons outils
- Distinguer l'urgent et l'important

II - COMMENT RENFORCER SES COMPÉTENCES EN COMMUNICATION ?

- Être entendu, se positionner comme aide à la décision
  - • Accueillir et renseigner les prospects/clients
  - • Conseiller et vendre en face-à-face et par téléphone
  - • Traiter les réclamations

III - COMMENT APPORTER SA VALEUR AJOUTÉE À L'ACTION COMMERCIALE ?

- Adopter un savoir-être commercial
  - • Être proactif dans l'action
  - • Assister le responsable commercial dans la gestion de son quotidien
  - • Organiser et gérer les informations nécessaires à l'activité
  - • Assister les commerciaux et les gestionnaires dans l'organisation opérationnelle
  - • Participer à la veille du marché et des concurrents
- Présentation des diagnostics du bien, DPE, etc, Les dates clés de la loi climat et résilience à connaître.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR012 L'ASSISTANTE COMMERCIALE

—

Dans une agence immobilière

OBJECTIF(S)

• Sensibiliser l'assistante dans son rôle opérationnel, faire de l'assistante le premier commercial de l'agence, valoriser le travail de l'assistante en augmentant sa plus-value dans l'agence

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Assistantes commerciales, secrétaires, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Les différentes missions d'une assistante commerciale

I - RAPPEL DES ÉTAPES DE LA VENTE AVEC LE CLIENT VENDEUR

- Le rôle éventuel de l'assistante dans ces étapes
- Bref rappel des diagnostics d'un bien, DPE, etc, dates clés à connaître.

II - RAPPEL DES ÉTAPES DE LA VENTE AVEC LE CLIENT ACQUÉREUR

- Le rôle éventuel de l'assistante dans ces étapes

III - L'ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE

- Les règles à respecter au téléphone
- La maîtrise de l'entretien téléphonique
- Les techniques de questionnement
- Les questions à poser
- Le passage de l'appel
- Le rappel téléphonique
- La prise de rendez-vous pour le conseiller
- Exercices pratiques

IV - L'ACCUEIL PHYSIQUE

- Comment accueillir un client
- La maîtrise de la relation client à l'agence
- La prise de rendez-vous pour le conseiller

V - LA GESTION DU CAHIER DES MESSAGES

- Définition
- Comment le tenir
- Le suivi de ce cahier

VI - LA GESTION DU CAHIER DES CONTACTS

- Définition
- Comment le tenir
- La gestion des statistiques
- Le suivi de ce cahier
- La plus value de ce cahier
- Remise de modèle

VII - LA GESTION DU PLANNING DES CONSEILLERS

- Pourquoi un planning centralisé
- La gestion des rendez-vous
- La gestion des statistiques
- La compilation des informations pour le manager

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR386 OPTIMISER LE RÔLE COMMERCIAL DE L'ASSISTANT(E)

OBJECTIF(S)

• Répondre aux attentes des clients pour les fidéliser, organiser l'information service, assurer le suivi d'activité commerciale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Assitant(e)s commerciales ou ADV chargé(e)s de l'interface client / force de vente / entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur spécialisé en relations humaines appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉTABLIR UN CONTACT POSITIF AU TÉLÉPHONE OU EN FACE À FACE

- Se présenter
- La règle de l'AIDA
- Le débit verbal
- La tonalité de la voix
- Identifier la cible

II - PRENDRE EN CHARGE LA DEMANDE DU CLIENT

- Le quizz de pré-découverte
- Aiguiller la demande
- Prendre en charge en cas d'absence de l'interlocuteur

III - CONNAÎTRE VOTRE OFFRE

- Poser les 5 questions clés
- Reformuler

IV - AVOIR UNE RÉPONSE ADAPTÉE

- Comment être factuel
- Comment ne pas traiter les questions illégitimes
- Comment gérer l'ordre des priorités

V - FAIRE FACE AUX RÉCLAMATIONS ET RESTAURER UN CLIMAT DE CONFIANCE

- Ecouter la réclamation
- Prendre en mains au lieu de compatir
- Trouver UNE solution

VI - COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Assister aux réunions
- Connaitre les agendas
- Comprendre la spécialité de chacun
- Devenir la tour de contrôle

VII - COLLECTER, DIFFUSER, MÉMORISER DES INFORMATIONS

- Planifier son organisation
- La bannette TMR – MR – FR
- L'agenda productif

VIII - ORGANISER LA RELATION CLIENT/ COMMERCIAUX

- Transmettre les informations
  - par mail
  - par message
  - par cahier de message
- Informer le client du suivi
- Tenir les fiches de satisfaction client

IX - FACILITER ET VALORISER LA COMMUNICATION ÉCRITE :

- Pourquoi l'écrit est important
- L'écrit face au client
- L'écrit face à l'équipe
- L'écrit face au manager
- Le rôle des comptes rendus

X - ASSURER LE SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Prendre les rendez-vous
- Sélectionner avec le GO NO GO
- Verrouiller les rendez-vous chaque matin
- Comment éviter les lapins

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX114 OPTIMISEZ VOTRE ACCUEIL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les différentes phases de l'accueil en face-à-face et téléphonique de manière professionnelle, construire des plans d'appels et répondre aux objections, gérer les appels difficiles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toutes les personnes qui sont en première ligne avec les clients, au téléphone ou en visuel

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Cas traités en groupe : bâtir en commun des phrases types pour affronter les différentes situations d'accueil au téléphone et en face-à-face. Les situations sont premièrement abordées en groupe sous l'angle interactif.
Un guide line pratique est remis aux stagiaires
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACCUEIL : LES DIFFÉRENTS STYLES

- Autodiagnostic de son style d'accueil

II - L'ACCUEIL : LES PRINCIPALES COMPOSANTES

- Etude des contraintes pouvant nuire à la qualité de l'accueil

III - L'ACCUEIL : LES PREMIÈRES SECONDES

- Le sourire La présentation La disponibilité
- La personnalisation de l'accueil L'initiative de l'accueil

IV - L'ACCUEIL : LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Les techniques de base de la communication
- Le langage et l'accueil

V - L'ACCUEIL : DES TÂCHES MULTIPLES

- Informer - Rassurer et sécuriser – orienter
- Rendre un service efficace Faire patienter Filtrer
- Maîtriser Les axes de l'accueil en face-à-face

VI - MAÎTRISER LA COMMUNICATION TÉLÉPHONIQUE

Le langage verbal - Débit – Rythme - Intonation - Volume
Le langage positif, les expressions et vocabulaire positifs
Les techniques de base de la communication : écoute active et questionnement

- Acquérir les bons réflexes :

- Voix souriante et sympathique, débit, rythme, tonalité, élocution…
- Ecouter activement, noter et poser les bonnes questions
- Les expressions et les mots positifs

- Gérer les appels difficiles :

- Percevoir l'état d'esprit de son interlocuteur
- Le conflit embryonnaire ou fortement engagé
- Comprendre « les inquiets, les timides, les confus, les bavards, les mécontents
- Comprendre les situations : « réclamations et litiges, demandes incongrues
- Manier le questionnement pour faire parler et mettre en confiance - Ecouter pour comprendre la vraie demande
- Gagner la sympathie de l'interlocuteur, le valoriser
- Communiquer à son interlocuteur le sentiment qu'il est compris
- Calmer une personne en colère - Déjouer les manœuvres d'intimidation
- Répondre aux objections
- Mieux gérer les situations où le client ou l'usager ne peut être satisfait

- Utiliser les 15 techniques de la gestion des tensions au téléphone

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

8. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG223 LES 8 PALIERS DU SUCCÈS DANS LA TRANSACTION

OBJECTIF(S)

• Redécouvrir les 8 fondamentaux à respecter pour faire une carrière durable et couronnée de succès dans l'immobilier,

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Commerciaux seniors ou confirmés, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - 1ER PALIER : SE FIXER DES OBJECTIFS ET Y PARVENIR

Méthode de fixation d'un objectif,
Quels objectifs pour quels résultats.

II - 2E PALIER : SAVOIR BÂTIR UN PLAN D'ACTIONS POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS

Comment définir et construire un plan d'actions annuel, trimestriel et mensuel .

III - 3E PALIER : LA PROSPECTION ET SES IMPACTS COMMERCIAUX.

Elargir ses sources de rentrée de mandats exclusifs,
Développer son relationnel.

IV - 4E PALIER : LES STRATÉGIES DE PRÉSENTATION DE SES SERVICES EN FONCTION DES CIBLES :

La clientèle des vendeurs,
La clientèle des acquéreurs

V - 5E PALIER : LA QUALIFICATION DE SES STOCKS PROSPECTS ET CLIENTS.

Le stock mandats : Quels sont les mandats qui vont se vendre rapidement ?
Le fichier des acquéreurs : quels sont les acheteurs qui vont acheter aujourd'hui avec moi plutôt que demain avec autres.

VI - 6E PALIER : LE SUIVI CLIENT DIFFÉRENCIANT

Objectifs, moyens, précautions.

VII - 7E PALIER : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS.

De l'objection à la conclusion.

VIII - 8E PALIER : OPTIMISER SA GESTION DU TEMPS

Identifier ses priorités, planifier ses activités, éliminer les « voleurs de temps »

CONCLUSION

Engagements, synthèse et évaluation du stage, Quiz et Qcm

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR407 DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE GRACE AUX RÉSEAUX SOCIAUX !

—

Les indispensables outils digitaux à connaître et maîtriser pour développer ses contacts et augmenter son CA

OBJECTIF(S)

• Avoir conscience de l'importance et de l'influence des réseaux sociaux, comprendre les mécanismes de diffusion, d'audience et de visibilité, créer du contenu attractif et innovant pour augmenter sa communauté

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : graphique, vidéo de démonstration, création de publication, mise en situation pour préparer et s'exercer à la diffusion d'un Live. Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE « NOUVEAU » MARCHÉ (EXPLOSION DE LA COMMUNICATION DIGITALE)

- Analyse de l'impact des réseaux sociaux
- Echange et compréhension du marché en mutation
- S'adapter aux nouvelles tendances immobilières
- Mettre en place une stratégie de com digitale

II - « SE VENDRE » AVANT DE VENDRE UN BIEN (APPRENDRE À COMMUNIQUER SUR SON IMAGE)

- L'importance et l'intérêt de montrer son visage
- Communiquer une image
- Travailler la confiance en soi
- Apprendre à doser les publications
- Valoriser le côté humain et proche pour devenir indispensable « LE » référent unique
- Communiquer sur sa réussite (photo, vidéo, avis client, témoignage)
- Travailler « L'après »
- Développer les avis clients

III - COMMENT ET POURQUOI SE DIFFÉRENCIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Comprendre et s'adapter aux pics d'audiences et aux différents créneaux de diffusion
- Adapter une typologie de publication liée au réseau choisi
- Créer des contenus surprenants ou « choc » pour se démarquer de la concurrence
- Comprendre la nécessité de se différencier pour se faire remarquer
- Entretenir et développer son réseau pour générer de la recommandation et ainsi réaliser plus de vente

IV - ATELIER PRATIQUE ET TECHNIQUE

- Explication d'un « Live » pour générer de la visibilité et se faire remarquer
- Réalisation ou actualisation d'un profil ou page pro
- Conception de publications innovantes et percutantes pour créer de l'interaction
- Explication de réalisation du montage vidéo immobilier
- Proposition et mise en place de concept pour fédérer

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR408 CRÉATION DE VIDÉOS : PRÉSENTATION PERSONNELLE - PRÉSENTATION D'UN BIEN IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'impact de la vidéo sur les réseaux sociaux, intégrer les différentes techniques pour filmer, exploiter la vidéo pour moderniser et optimiser ses contenus. Augmenter sa visibilité, sa notoriété et Booster son image

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : avoir un ordinateur récent

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Caméra fournie par le formateur pour test filmé, sur un bien vide ou sur le site de formation (cas pratiques) - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE ET COMPARAISON DES VIDÉOS PAR RAPPORT AUX PHOTOS OU PUBLICATIONS TEXTES, DANS L'IMMOBILIER

- Analyse de l'impact quantitatif et qualitatif « de la vidéo »
- Echange et explication d'un processus de « film immobilier »
- Créer du contenu innovant par la vidéo
- S'adapter aux nouvelles tendances vidéo

II - MISE EN SITUATION : « FILMER SA PRÉSENTATION PERSONNELLE »

Apprendre à communiquer sur son image :
- Explication pour effectuer une présentation professionnelle efficace
- Test des participants (de manière individuelle) avec leur téléphone portable
- Test et travail personnel sur la façon de parler, l'intonation, le débit, le sourire, le langage non verbale…
- Test et travail personnel sur le cadrage, les mouvements, le volume général, les bruits parasites…
- Test et travail personnel sur le regard, les tocs verbaux, la fin du message…
- Visionnage en groupe des vidéos, analyse, auto critiques, débriefing, mise en ligne sur les réseaux

III - MISE EN SITUATION : « FILMER UN BIEN IMMOBILIER »

- Explication et démonstration pour filmer un bien immobilier en général avec téléphone portable et caméra
- Test des participants pour tenir/orienter et bouger avec la caméra
- Test des participants pour maîtriser la vitesse des déplacements et les tremblements
- Test des participants pour connaître le sens logique des pièces à filmer
- Explication des pièges à éviter (contre-jour, chose à ne pas montrer, bruit de fond…) et démonstration de la bonne méthode pour filmer un bien immobilier

IV - MISE EN SITUATION : MONTAGE VIDÉO SUR LOGICIEL

- Explication et démonstration du montage en général
- Test par les participants pour couper et traiter l'image
- Test par les participants pour intégrer des effets et des transitions
- Test par les participants pour intégrer de la musique, bruitages, photos, coordonnées…
- Explication et démonstration pour finaliser, encoder, enregistrer et exploiter la vidéo immobilière

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR411 L'APPROCHE ET LA GESTION DU CLIENT EN ANGLAIS

OBJECTIF(S)

• Maitriser les bases en anglais pour accueillir le client, s'approprier les repères culturels anglo-saxons et définir les besoins du client anglophone, décrire un bien immobilier et une procédure.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Commerciaux, assistants commerciaux, employés en contact avec la clientèle

Prérequis : maîtrise en français des compétences abordées

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Supports et vidéos pédagogiques - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RECUEILLIR DES INFORMATIONS

- Les références culturelles
- Définir les besoins du client / profil client

II - TRANSMETTRE DES INFORMATIONS : DÉCRIRE UNE PROCÉDURE

- La mise en location
- La procédure d'achat
- Les organes et le fonctionnement de la copropriété

III - PRÉSENTER UN BIEN OU UN SERVICE (CARACTÉRISTIQUES ET PRIX)

- La description du bien
- Le prix et le financement
- Les obligations de l'AI

IV - ÉLABORER UN DOCUMENT PROFESSIONNEL DE COMMUNICATION

- Fiche client (acquéreur, vendeur, locataire, bailleur)
- Mail type
- Bon de visites

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR339

BOOSTER SON SERVICE LOCATION POUR UNE MEILLEURE RENTABILITÉ

OBJECTIF(S)

• Améliorer l'efficience de son service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la relation, le suivi et la relance

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables, collaborateurs du service location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Actualité des obligations de conseil et de vérification au regard des récentes réformes et notamment découlant de la loi climat et résilience

I - LE CONTEXTE DU MARCHÉ LOCATIF

- Définir un locataire

I - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DES LOCATAIRES

- Les différents profils de locataires

II - LES ENJEUX DE LA LOCATION GESTION POUR L'AGENCE

- Le cadre juridique et la présentation des offres
- Les nouvelles difficultés à prendre en compte

III - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DE L'AGENT DE LOCATION

- Travailler en équipe
- Le temps, une gestion efficace du travail

IV - LES DIFFÉRENTES APPROCHES DE LA MÉTHODE DE LOCATION

- L'organisation et les objectifs
- Les règles du jeu définies
- Une forte agressivité commerciale
- Maîtrise de ses émotions, pour maîtriser les émotions du locataire

V - L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ : LES OUTILS POUR MIEUX LOUER/RÉDIGER UNE BONNE ANNONCE LOCATION

- Les règles de base, le contenu, les plans, les photos, le style, les prestations

VI - LES MOYENS DE PROMOTIONS

- Web, Vitrine, Relationnel, Clients (locations et vendeurs = exploitation de fichier = coût 0 E !), interne

VII - LES QUALITÉS DE L'AGENT DE LOCATION

- La production de contacts
- L'écoute et la découverte du candidat locataire
- La maîtrise de la décision

VIII - LA MAÎTRISE DES FACTEURS D'EFFICACITÉ

- Augmenter son taux de transformation « 1 contact = objectif 1 RDV »
- « Développement de performance individuelle »

IX - LA RENTRÉE DE MANDATS : LA MÉTHODE EN 13 ÉTAPES

- Recherche de mandats de location en porte à porte
- Formulation prise de rendez-vous
- Traitement des objections

X - L'ORGANISATION DU TRAVAIL

- Comment gérer son temps
- Les outils à mettre en place
- L'organisation en basse saison
- L'organisation en haute saison
- L'utilisation efficace du téléphone
- Réduire les RDV inutiles

CONCLUSION

Qu'est-ce qu'une passoire thermique ?
Le calendrier du DPE, les dates-clés à connaître

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO132 SYNERGIE SYNDIC ET TRANSACTION MODE D'EMPLOI PRATIQUE

OBJECTIF(S)

• Mettre en place une politique d'entreprise pour développer les synergies inter services, se positionner comme l'interlocuteur privilégié des copropriétaires souhaitant vendre, augmenter les services rendus aux copropriétaires et les fidéliser

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique - Présentation Power Point - Outils marketing - Élaboration des outils pour développer les synergies - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - ANALYSE DE VOTRE POTENTIEL

- Combien de mutations sur vos immeubles chaque année
- Combien de mandats de vente avez vous captés
- Combien de ventes avez vous réalisées

II - LE RÉFÉRENT TRANSACTION DE SES IMMEUBLES

- Vaincre le syndrome «MIDAS»
- Faire connaître à ses copropriétaires l'ensemble de ses services
- La mise en place de la news letter transaction

III - BÂTIR UN ARGUMENTAIRE EN AVANTAGES CONSOMMATEUR

- Pourquoi confier un mandat de vente à son syndic
- Les avantages pour le vendeur de confier un mandat de vente à son syndic
- La mise en place du mandat spécifique «copropriétaire»

IV -LA MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE DE PROSPECTION VOLONTAIRE SUR LE PORTEFEUILLE SYNDIC

- Le référent transaction local
- Les différentes actions de prospection

V - LE 1ER RENDEZ-VOUS AVEC LE FUTUR VENDEUR

- Comment donner envie au propriétaire de nous confier un mandat exclusif
- La découverte des attentes du propriétaire et de ses futurs freins à l'exclusivité
- L'organisation de l'argumentaire et des avantages du mandat exclusif pour le vendeur

VI - LA SIGNATURE DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES OBLIGATOIRES

- Le traitement des objections au mandat exclusif
- L'utilisation des engagements obligatoire comme aide au traitement des objections
- La signature du mandat exclusif
- Cas pratiques

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR031

LA LOCATION ACCROÎTRE SON EFFICACITÉ, AUGMENTER LE C.A.

OBJECTIF(S)

• Optimiser la rentabilité du service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la réactivité, l'offre multiple et la qualité de service.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables, collaborateurs du service location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Les enjeux du développement de la location, les ratios de rentabilité :
- Qu'est-ce qu'un locataire ?
- Le locataire économique
- Le locataire utilisateur
- Le locataire prescripteur

I - LA VITRINE LOCATION

- Rédiger une annonce location
- Animer une vitrine location
- Concevoir les outils marketing location

II - RÉDIGER UNE PUBLICITÉ LOCATION

- Accroche texte et visuel
- Les bons mots
- Les bonnes expressions

III - RÉPONDRE À UNE DEMANDE D'INFORMATION TÉLÉPHONIQUE

- Comment faire venir à l'agence ?
- La pré-découverte à l'agence

IV - CONDUIRE UN ENTRETIEN PHYSIQUE DE DÉCOUVERTE

- Éviter les pertes de temps
- Découvrir un futur locataire

V - LES GRANDES ÉTAPES DU PROJET LOCATION

- Sélectionner les bons candidats

VI - LA VISITE GUIDÉE DU BIEN

- Mettre en valeur un bien

VII - L'ARGUMENTATION STRUCTURÉE

- Comment convaincre le locataire

VIII - RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- De début d'entretien
- De fin

IX - LA NÉGOCIATION AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Obtenir un bon mandat
- Le rendre lucide sur la valeur du bien

X - LE DOSSIER LOCATION

- Maîtriser toutes les formalités d'arrivée et de départ

XI - LA CHEMISE À CONSTITUER : « BIEN VIVRE SA LOCATION »

- Donner les moyens de bien s'intégrer dans son quartier, dans son logement

XII - LE SUIVI DU LOCATAIRE

- Les appels téléphoniques
- Les lettres de suivi

XIII - TRANSFORMER UN LOCATAIRE EN ACQUÉREUR

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR040

EXPLOITER 2 MARCHÉS EN PLEIN ESSOR : VIAGER ET DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Connaitre et comprendre les mécanismes de ces deux produits et leurs positions respectives sur le marché immobilier français, appréhender les risques et les bonnes pratiques professionnelles, déterminer la valeur d'un viager à l'aide d'un outil de calcul.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier souhaitant développer des transactions en nue-propriété et viager

Prérequis : Connaissance de la transaction immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Tablettes ou PC bienvenus
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en démembrement de propriété et viager immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION – DÉFINITIONS ET MARCHÉ

I - LE VIAGER IMMOBILIER

- Qui vend, qui achète en viager
- Les spécificités du viager
- Extinction du viager

II - CALCUL D'UN VIAGER OCCUPÉ

- Principes de valorisation
- Valeur libre/ occupée
- Les variables de calcul, tables, indices…
- Impact de la fiscalité

III - LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

- Qui vend, qui achète en démembrement de propriété
- La convention d'usufruit
- Fiscalité
- Les risques financiers et fiscaux

IV - UTILISATION EN GESTION DE PATRIMOINE

- Stratégie patrimoniale d'un acquéreur, d'un vendeur
- Performance économique de l'investissement
- Sécurisation d'une opération par un programme d'assurances
- Les meilleurs arguments de vente
- Exemples

V - CONCLUSION

- Etendue du Devoir de Conseil en matière de viager et de démembrement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR042 INITIATION VENTE EN VIAGER : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

OBJECTIF(S)

• Découvrir les particularités de la vente en Viager, appréhender les aspects spécifiques de la vente en viager, connaitre les clauses spécifiques du mandat et du compromis viager

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes dotés d'une expérience en transaction et désirant développer la vente en viager

Prérequis : Maîtrise de la vente immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Etude de cas - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE ET RAPPELS :

- Démembrement du droit de propriété
- Les ventes en démembrement

I - HISTOIRE – STATISTIQUES – CONTEXTE DU VIAGER

-Histoire - Les chiffres - Marché du viager
-Les intérêts du viager pour les parties
-Le crédit viager hypothécaire
-Perspectives d'avenir - Vocabulaire spécifique

II - PRÉSENTATION DU VIAGER ET GÉNÉRALITÉS

- Vente en viager et Aléa
- Les Viagers occupés - Le Viager libre

III - ACTE DE VENTE & VIAGER

- Mandat en viager : Particularités
- Protection du consommateur : Rappels
- Sensibilisation à la capacité des parties - Spécificités
- Cas particuliers
- Capacité de financement de l'acquéreur

VI - VIAGER ET PRIX DE VENTE

- Le prix inconnu !
- Prix et rente viagère
- Bases de calcul de la rente viagère

V - CARACTÈRE ALÉATOIRE DU VIAGER

- Gain et Perte : notion essentielle de l'acte de vente
- Absence de caractère aléatoire : conséquences

VI - EFFETS DE LA VENTE EN VIAGER

- La rente viagère
- Aperçu fiscal du viager
- Non-perception de la rente et ses conséquences
- Exigibilité et perception de la rente - Preuve de vie
- Les garanties de droit - Les garanties contractuelles
- Montant des arrérages et ses modifications : Aperçus
- Les conséquences de la libération anticipée des lieux
- Fin de paiement de la rente

VII - CLAUSES PARTICULIERES AUX CONTRATS DE VENTE EN VIAGER

- Les clauses du mandat - Les clauses du contrat de vente
- Les documents et diagnostics annexes
- Particularité du viager libre « loué »
- Possibilité de revente d'un bien acquis en viager
- Possibilité de rachat de la rente

Journée ponctuée d'exemples de valorisation de vente en viager, en utilisant diverses méthodes de calcul

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR044 VIAGER ET NUE-PROPRIÉTÉ : PRODUITS IMMOBILIERS ET DE GESTION PATRIMONIALE

OBJECTIF(S)

• Comprendre les différentes méthodes de valorisation de ces produits (tables, taux, variables…) et avoir les connaissances suffisantes pour développer une approche patrimoniale du viager et du démembrement de propriété afin de capter de nouveaux clients.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier souhaitant approfondir leurs connaissances sur le viager et le démembrement de propriété sur les plans juridiques et fiscaux

Prérequis : Avoir déjà effectué des ventes en viager et/ou en démembrement de propriété ou ayant suivi une journée d'initiation

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en démembrement de propriété et viager immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SPÉCIFICITÉS DU VIAGER IMMOBILIER

II- SPÉCIFICITÉS DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

III - COMPARAISON VIAGER / DÉMEMBREMENT DE PTÉ TEMPORAIRE

- Juridique, fiscale et calculatoire

IV - MÉTHODES DE VALORISATION

- Daubry, Aulagnier, les tables, les taux...
- Ce qu'il faut faire et ne pas faire en matière de calculs

V - FISCALITÉ

VI - MARCHÉ

- Les opérateurs / professionnels
- Les spécificités des opérations effectuées avec les bailleurs sociaux
- Les clients-cibles
- Le financement de ces opérations

VII - COMMENT UTILISER DES ARGUMENTS DE GESTION PATRIMONIALE POUR DÉVELOPPPER SA CLIENTÈLE

- Défiscalisation - cession - transmission familiale…

VIII - DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION

IX - ÉTENDUE DU DEVOIR DE CONSEIL ET JURISPRUDENCE RÉCENTE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR203

COMMENT PROMOUVOIR SA PERFORMANCE PAR LE HOME STAGING

OBJECTIF(S)

• Proposer la mise en valeur du bien à vendre, appelée le Home Staging

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs et agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant en mise en valeur immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES PRESTATIONS DE HOME STAGING

- Les différents types de prestation
- La réalisation de l'intervention étape par étape
- Le réseau professionnel nécessaire
- Internaliser ou externaliser ?

II - COMMENT SÉLECTIONNER LES BIENS LES PLUS EFFICACES

- Critères par logement
- Critères par types de vendeur
- Critères par valorisation

III - PRÉSENTER ET VENDRE LE HOME STAGING

- Le marketing du bien immobilier
- La hiérarchisation des besoins (Maslow)
- Les motivations (type SACOL)
- L'argumentation persuasive

IV - LA COMMUNICATION EN HOME STAGING

- Coaching Client en situation de stress
- Travailler avec les enfants et adolescents
- Réagir face aux situations particulières

V - DÉVELOPPER SON IMAGE DE PROFESSIONNEL

- Valoriser ces nouvelles compétences
- L'image : une composante essentielle de notre société
- Technique de prise de photos immobilières

VI - ACTION !

- Le « tour de l'agence »
- Le lancement commercial
- S'inscrire dans la durée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR222 LA VENTE EN VEFA

OBJECTIF(S)

• Intégrer dans son offre la vente d'un programme neuf pour diversifier son activité et comprendre toutes les étapes pratiques du montage d'un dossier et être opérationnel rapidement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en promotion immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT VEFA

II - IMPACT DE L'URBANISME

III - DÉTERMINER LE CHAMP D'APPLICATION DE L'OPÉRATION DE VEFA

IV - LA VEFA ET LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

- Les obligations du vendeur en l'état futur d'achèvement
- Les obligations de l'acquéreur : prix, modalités de paiement

V - COMPARER IMMOBILIER NEUF / IMMOBILIER ANCIEN

VI - DÉROULER D'UNE VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

VII - METTRE EN PLACE UNE VENTE EN VEFA

- Définir les coûts requis pour mettre en place des moyens nécessaires au succès de l'opération
- Choisir le produit, définir la cible et organiser la vente
- Les outils pour organiser sa démarche client
- Préparer l'agence

VIII - COMMUNIQUER POUR VENDRE DU VEFA

- Prévoir les actions à réaliser (publicité, média, etc) pour toucher le plus grand nombre de clients potentiels
- Préparer les accélérateurs de vente
- Calculer le ROI sur une opération

IX - LES SERVICES PLUS

- Organiser une Vente Flash dans l'immobilier
- Organiser une Vente Portes Ouvertes dans l'immobilier
- Organiser une Vente Privée dans l'immobilier

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR282

DE LA VENTE DE BIENS IMMOBILIERS À LA VENTE DE SERVICES IMMOBILIERS

OBJECTIF(S)

• Mettre en place une politique de services aux clients acquéreur et vendeur, s'engager vis-à-vis des clients acquéreurs et vendeurs sur les actions que nous mettons en place, avoir des honoraires conformes aux services apportés

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Quels sont vos outils pour présenter vos services immobiliers aux acquéreurs ?
Quels sont vos outils pour présenter vos services immobiliers aux vendeurs ?
Comment communiquez-vous sur vos services vis-à-vis de votre secteur et marché ?

I - LA TRANSACTION AUJOURD'HUI

Les différentes forces en présence sur le marché et leurs services
Les attentes des consommateurs
Les services proposés aujourd'hui par les différents acteurs

II - COMMENT CONSTRUIRE UN SERVICE POUR LE VENDEUR

Quelles sont les attentes d'un client vendeur
La connaissance du marché de l'agence
Les éléments de preuves irréfutables de l'agence pour montrer son professionnalisme

III - COMMENT CONSTRUIRE UN SERVICE POUR L'ACQUÉREUR

Quelles sont les attentes d'un acquéreur lorsqu'il contacte une agence
Comment mettre en place les éléments favorables au climat de confiance

IV - COMMENT CONSTRUIRE UNE POLITIQUE DE COMMUNICATION EFFICACE POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE

La communication en vitrine
La communication par Internet sur votre site
La communication par Internet sur les sites marchands
La communication en marketing direct physique
La communication en marketing direct dématérialisé

V - LES OUTILS ET ENGAGEMENTS DE L'AGENCE AVEC LE VENDEUR

Les éléments présentant l'agence et sa qualité
L'engagement de service de l'agence
L'engagement qualité du mandat de vente
L'engagement de communication avec le mandat

VI - LES OUTILS ET ENGAGEMENTS DE L'AGENCE AVEC L'ACQUÉREUR

Les éléments présentant l'agence et sa qualité de service
L'engagement de service de l'agence
Les comptes rendus d'activité vis-à-vis de l'acquéreur

VII - LES 3 NIVEAUX DE SERVICES DE L'AGENCE POUR LE VENDEUR (À VOUS DE CHOISIR LE VÔTRE)

Le service de base
Le service différenciant
Le service époustouflant

VIII - LES 3 NIVEAUX DE SERVICES DE L'AGENCE POUR L'ACQUÉREUR (À VOUS DE CHOISIR LE VÔTRE)

Le service de base
Le service différenciant
Le service époustouflant

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR311

LA PRATIQUE DE LA VENTE EN VIAGER

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les conditions propres du viager en vue d'une commercialisation de ce type de bien

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'INTÉRÊT POUR CHACUNE DES PARTIES

- Avantage pour le Vendeur
- Avantage pour l'Acquéreur
  - **Viager libre :** Jouissance du bien
    Rente normalement inférieure aux mensualités d'un prêt
  - **Viager occupé :** Investissement à long terme
    Pas de souci de gestion

II - LES ACTES RELATIFS À LA VENTE EN VIAGER

- Le Mandat de vente
- La Promesse de Vente
  - Conditions propres au vendeur
  - Objet de la vente
  - Le prix de vente : détermination du « Bouquet » et de la « Rente »
  - Les obligations de l'Acheteur
  - La clause résolutoire
  - L'assurance contre l'incendie
- Atelier pratique sur le calcul de la rente viagère en cas de Viager libre
  - Viager occupé
  - Complément de rente en cas de cession ou abandon d'usufruit
  - Complément de rente en cas d'abandon du droit d'usage et d'habitation
- Analyse d'un modèle de mandat de vente en viager et d'un modèle de compromis de vente en viager

III - RÉGIME FISCAL

- Impôts sur le revenu : - des rentes viagères
  Modalité de calcul selon l'âge du crédit rentier
- Fiscalité du débirentier
- Les droits d'enregistrement et de mutation par décès

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR318

VENTE EN VIAGER

—

Perfectionnement

OBJECTIF(S)

• Appréhender les aspects fiscaux du viager : Déclarations - Impositions - Plus-values - IFS… , comment gérer la Revente d'un bien acquis en viager, approfondir la rédaction des clauses spécifiques (études de cas)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs ou toutes personnes désirant envisager la vente en viager.

Prérequis : avoir un première expérience dans ce domaine

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DES BASES JURIDIQUES DE LA VENTE EN VIAGER

- Particularités du vendeur : capacités, besoins, motivations
- Les divers « viagers »
- Le caractère aléatoire nécessaire

II - RAPPEL DES ÉLÉMENTS DE CALCUL DU VIAGER

- Valeur vénale du bien - Valeur d'occupation
- Age – Espérance de vie – Sexe
- Le bouquet - Le taux de la rente
- Les diverses méthodes d'évaluation
- La responsabilité du professionnel sur le calcul de la rente

III - PRÉCAUTIONS ET VIAGER

- Les documents annexes à conserver
- Les assurances
- Les règles de jouissance du bien occupé
- Travaux et obligations des parties
- La libération des lieux anticipés : conséquences et précautions

IV - SELON LES BESOINS DU GROUPE

- Points divers nécessitant d'être revus

V - APERÇU DES DIVERS ASPECTS FISCAUX DU VIAGER

- Droits de mutation
- ISF
- Déclaration de la rente - Imposition de la rente
- Rente et contributions sociales
- Plus-values

VI - ETUDES DE CAS : EXERCICES PERMETTANT D'ABORDER :

- La mise en application des diverses méthodes d'évaluation
- Revalorisation de la rente
- Les cas de défaillance du débirentier : rente, défaut de revalorisation, travaux…
- Aborder la rédaction des clauses spécifiques
- Rachat de la rente
- Revente d'un bien acquis en viager : possibilités et conséquences
- Les conséquences du décès du crédirentier ou du débirentier : comment anticiper

Les exemples seront définis à partir de situations proposées et traitées en groupe

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR367

S'IMPOSER DANS L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

OBJECTIF(S)

• Devenir un (négociateur) Consultant haut de gamme possédant du savoir être et du savoir faire, développer un nouveau segment et cibler une clientèle spécifique

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – MESURER L'UNIVERS DU MARCHÉ HAUT DE GAMME ET SES SPÉCIFICITÉS

- L'immobilier dans l'univers du luxe
- Définition du luxe : qu'est-ce que le luxe ?
- Tendances et prévisions : quizz des pays les plus attractifs dans l'immobilier de prestige
- Le baromètre des agences spécialisées dans l'immobilier de prestige
- Le consultant haut de gamme dans cet univers
- Différence entre Savoir être et savoir faire
- Les compétences requises ou à développer

II - METTRE EN PLACE LES DIFFÉRENTES ÉTAPES ET TECHNIQUES DE LA VALORISATION D'UN BIEN HAUT DE GAMME

- Réaliser son premier entretien dans l'estimation d'un bien de prestige
- Les différentes étapes de l'entretien pour faire la différence : identifier son profil et parler d'exclusivité
- Poser les meilleures questions pour personnaliser son approche
- Le dossier d'estimation d'un bien de prestige
- La règle des 3 prises de conscience
- L'analyse du bien dans son marché prestige
- La personnalisation des services proposés : présenter une stratégie de commercialisation adéquate

III – COMPRENDRE ET DÉVELOPPER UN RÉSEAU D'ACHETEURS

- Les Profils des acheteurs de biens de prestige
- Les différents profils du luxe
- Portrait des acheteurs de biens immobiliers de prestige
- Identifier et capter l'acheteur de prestige
- Les caractéristiques de l'acheteur vrai prestige
- Les biens qu'il recherche généralement

IV - DÉVELOPPER LES TECHNIQUES ORATOIRES POUR AVOIR DE L'AISANCE

V - ATELIERS PRATIQUES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

9. APPROFONDISSEMENT FISCALITÉ

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI005

FISCALITÉ ET DONATIONS SUCCESSIONS

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles de droit successoral, calculer l'assiette et les droits de succession

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels confirmés souhaitant conseiller au mieux les accédants et les investisseurs immobiliers sur l'impact de la fiscalité des mutations à titre gratuit

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DES PRINCIPALES RÈGLES DU DROIT SUCCESSORAL : LA RÉFORME DU 1ER JANVIER 2007

- La dévolution successorale légale
- La dévolution testamentaire
- La nouvelle situation du conjoint survivant
- La situation des petits enfants
- La réforme de l'indivision
- Le mandat posthume
- Le pacte successoral
- Le changement de régime matrimonial

II - LE CALCUL DE L'ASSIETTE DES DROITS DE SUCCESSION : L'IMPACT DES DERNIÈRES LOIS DE FINANCES

- Incidences des dernières lois de finances
- L'actif
- Le passif
- L'évaluation des immeubles

III - LE CALCUL DES DROITS DE SUCCESSION APRÈS LES RÉFORMES DE LA LOI TEPA ET RÉFORME DE LA FISCALITÉ DU PATRIMOINE DU 06 JUILLET 2011 ET DU 31 JUILLET 2012

- Les différents barèmes
- Les abattements
- Les réductions

IV - LES FORMALITÉS DÉCLARATIVES

- La déclaration de succession
- Le paiement des droits

V - PRÉPARER SA SUCCESSION

- Les donations
- L'assurance-vie
- Les SCI

VI - LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

- La fiscalité applicable
- Le dispositif « pacte Dutreil »

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI015 FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

Actualités

OBJECTIF(S)

• Maîtriser concrètement l'essentiel de la fiscalité immobilière en transaction et conseiller efficacement les clients et éviter d'engager sa responsabilité civile

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents, négociateurs et collaborateurs en transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION : RAPPELS GÉNÉRAUX SUR LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

- Principes, nature et effets des charges fiscales et sociales
- Principes et Fonctionnement de la fiscalité immobilière
- Le calcul de l'impôt sur le revenu

II - TVA ET DROITS D'ENREGISTREMENT

- Les droits d'enregistrement
- La Taxe sur la Valeur Ajoutée
- Les cas de régularisation
- Les droits réduits

III - LE TRAITEMENT DE LA PLUS VALUE

- La plus-value des particuliers
- La plus-value professionnelle
- La plus value des parts de société IS

IV - FOCUS : LES TAXES IMMOBILIÈRES

- La fiscalité des acquisitions de terrain à bâtir
- La taxe d'aménagement
- Les taxes locales

V - SYNTHÈSE DES DISPOSITIFS FISCAUX EN VIGUEUR

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI030

LE RÉGIME JURIDIQUE, COMPTABLE ET FISCAL DE LA SCI

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le passage d'un stock immobilier à des flux immobiliers dans un but d'exploitation du bien et de transmission

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et expertise immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI CRÉER UNE SCI ?

- Les inconvénients de l'indivision : faut-il systématiser l'achat en SCI ? Une convention d'indivision est-elle un substitut à une SCI ?
- La transmission du patrimoine immobilier : faut-il privilégier la mise en société de l'immeuble ? incidences de l'actif net sur la transmission des parts, incidences civiles en matière de donation-partage, incidences au regard de l'ISF
- Démembrement de propriété et société civile : travaux sur un immeuble, reconstruction d'un bien, déductibilité fiscale des travaux…
- La gestion du patrimoine professionnel : la répartition des bénéfices et des pertes entre associés, la séparation du patrimoine privé et du patrimoine professionnel

II - COMMENT FONCTIONNE JURIDIQUEMENT UNE SCI ?

- Les formalités pour créer une SCI
- Le capital des SCI : faut-il privilégier un capital faible, fort ou libéré partiellement ?
- La rédaction de statuts : quelles précautions prendre ? incidences des clauses d'agrément, objet social des SCI et les activités commerciales
- Le partage de pouvoir et de responsabilité au sein de la SCI : le gérant minoritaire ou majoritaire, la révocation des gérants, la situation des enfants mineurs

III - COMMENT FONCTIONNE COMPTABLEMENT ET FISCALEMENT UNE SCI ?

- Fiscalité des apports : apports à titre pur et simple, apports à titre onéreux
- Assujettissement à la TVA : la situation des immeubles neufs apportés/construits en société
- Droits d'enregistrement en cas de cession : les droits d'enregistrement lors de la vente ou de la dissolution de la SCI
- Impôt de solidarité sur la fortune : situation de l'actif net et comptes courants d'associés
- L'imposition des revenus locatifs de la SCI : fiscalité des revenus fonciers
- Les situations d'assujettissement, à la TVA - IR/IS : que choisir ? les documents à produire, les cas d'option
- Les obligations comptables selon l'option fiscale choisie : incidences de l'amortissement des constructions sur le résultat et sur les cessions ultérieures.
- La SCI et l'imposition des plus-values : faut-il céder l'immeuble détenu par la SCI ou les parts de SCI ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI041

LES PLUS-VALUES ET LA TVA IMMOBILIÈRE

—

Performer les rentrées de mandats immobiliers

OBJECTIF(S)

- Maîtriser le calcul des plus-values, de la TVA

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, managers, responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi maîtriser le calcul des plus-values et de la TVA
Les obligations d'information vis-à-vis du client

LES PLUS-VALUES

I - LES BIENS ET PERSONNES CONCERNÉS

Les plus-values immobilières
Quelles sont les personnes imposables ?
Quelles sont les opérations imposables ?
Quels sont les biens exonérés ?

II - LE CALCUL

Comment est calculée la plus-value
Exemples de calcul plus-value
Les abattements pour nombre d'années

III - LES IMPÔTS ET PRÉLÈVEMENTS

Quels sont les impôts et prélèvements sociaux dus
Quelles sont les obligations déclaratives et de paiement
Plus values de SCI

IV - LE RÔLE DU COMMERCIAL

Comment présenter aux clients les plus-values
Argumentaire pour rentrer les mandats dans le cas de plus-values

CONCLUSION

LA TVA IMMOBILIÈRE

I - QUI EST CONCERNÉ ?

Les opérations soumises à TVA
VEFA
Revente dans un délai de moins de 5 ans

II - TVA ET TERRAINS

TVA sur terrain à bâtir
Quels cas d'exonération

III - CALCUL ET TVA

Comment on calcule la TVA en cas de revente
Les forfaits frais de notaire et de travaux
La TVA sur les travaux : quelles sont les conditions ?

IV - IMPÔTS ET PRÉLÈVEMENTS

Les obligations déclaratives
Le paiement de la TVA

V - LE RÔLE DU COMMERCIAL FACE AUX OBJECTIONS

Argumentaire vis-à-vis du client
Exemples de calcul TVA
Jeux de rôle

CONCLUSION GÉNÉRALE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI044

OPTIMISATION FISCALE DES MODES DE DÉTENTION DE L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la fiscalité des revenus fonciers pour dynamiser la fiscalité des biens immobiliers et proposer des solutions à la clientèle face à l'alourdissement de la fiscalité des revenus fonciers et des plus-values immobilières

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACQUISITION DU BIEN IMMOBILIER : À TITRE INDIVIDUEL OU EN SOCIÉTÉ ?

- Les coûts engendrés par l'acquisition du bien : TVA et droits d'enregistrement
- Les coûts engendrés par la mise en société du bien : société civile et société commerciale
- L'acquisition d'un bien immobilier en démembrement de propriété : avantages/inconvénients

II - L'EXPLOITATION DU BIEN IMMOBILIER : LOCATION NUE OU LOCATION MEUBLÉE/ÉQUIPÉE ?

- Régime fiscal applicable aux locations nues et aux locations meublées : impôt sur le revenu, réductions d'impôts, contribution sur les revenus locatifs, taxe sur les loyers « abusifs », taxe sur les bureaux et TVA
- Quel mode d'exploitation sociétaire pour des locations meublées ou équipées ? : avantages et inconvénients de la SARL de famille
- Les différents régimes de loueur professionnel, avec ou sans prestations de services
- Quelles sont les niches fiscales subsistantes pour la détention d'un bien immobilier « haut de gamme » : monument historique, monument Malraux, monument labellisé

III - LA TRANSMISSION DU BIEN IMMOBILIER : FAUT-IL PRIVILÉGIER L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ?

- Tableau comparatif IR/IS pour le mode détention et de cession de l'immeuble
- Incidences fiscales de l'IS en terme de plus-values immobilières
- L'assujettissement de la société civile à l'IS : conséquences comptables et fiscales
- Pratique du démembrement de propriété

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR382

TOUT SUR LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les difficultés induites par la détermination du montant de la plus-value et ses modalités de taxation liées à de nombreuses situations particulières

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels expérimentés de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DISTINCTION ENTRE PLUS-VALUES PRIVÉES, PLUS-VALUES PROFESSIONNELLES ET PROFITS IMMOBILIERS

II - L'INCIDENCE DE L'APPLICATION DU RÉGIME DES PARTAGES

III - LES CONSÉQUENCES DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

IV - LES PLUS-VALUES DES NON-RÉSIDENTS

V - LES RÉGIMES D'EXONÉRATION

VI - INCIDENCES DU CRÉDIT-BAIL ET DES BAUX À ACCESSION DIFFÉRÉ (BAIL EMPHYTÉOTIQUE ET BAIL À CONSTRUCTION)

VII - LE RÉGIME DU CONSTRUCTEUR OCCASIONNEL

VIII - L'INCIDENCE DES TRAVAUX SUR LA DÉTERMINATION DE LA PLUS-VALUE

IX - LES PARTICULARITÉS DANS LES MODALITÉS DE CALCUL DE LA PLUS-VALUE

- La vente « actes en mains »
- Possibilité d'établir une déclaration rectification de succession au regard des plus-values

X - LES NOUVELLES TAXES LIÉES AUX PLUS-VALUES SUR TERRAIN À BÂTIR ET TAXE SUR PLUS-VALUES DE PLUS DE 50 000 EUROS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

GESTION ENTREPRISE

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG225

SPÉCIAL RENOUVELLEMENT CARTE

—

Déontologie, lutte contre les discriminations, LBC/FT et RGPD

VALIDE **LES 4 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION**

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les obligations en matière de déontologie et de lutte contre la discrimination au logement

• Établir la cartographie des risques clients, des risques sur les modalités des transactions, permettant l'évaluation, la vigilance et la gestion du risque. Aide à la mise en place des procédures internes. Anticiper les contrôles de la DDPP (DGCCRF). Respecter son obligation de formation (dirigeants et collaborateurs) sur cette législation

• Permettre aux professionnels de l'immobilier de connaitre les règles légales et réglementaires fondamentales relatives à la protection des données à caractère personnel ;

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Chaque agence participante doit se munir d'un DPE issu de son Parc
Quiz d'évaluation finale, mises en situation, jeux de rôle
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CODE DE DÉONTOLOGIE : DÉCRET N° 2015-1090 DU 28 AOÛT 2015

- Les objectifs (deux heures de formation obligatoire pour tous les collaborateurs)
- Les 12 articles du décret

II - DISCRIMINATION AU LOGEMENT : DÉCRET N° 2020-1259 DU 14 OCTOBRE 2020

- Les objectifs (deux heures de formation obligatoire pour tous les collaborateurs)
- Les précautions à prendre – les réflexes à avoir

III - LES OBLIGATIONS LEGISLATIVES EN LA MATIÈRE (TRACFIN)

- Procédure à maitriser
- Mise en application

IV – RGPD

- Les obligations pour les professionnels de l'immobilier
- Les droits des personnes concernées

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG219 DPE - LOI CLIMAT - AUDIT ÉNERGIE COMPRENDRE POUR ANTICIPER LES BOULEVERSEMENTS

OBJECTIF(S)

• Comprendre les interactions entre ces 3 axes et leurs effets sur le marché immobilier, mesurer l'impact sur la valeur vénale et la valeur locative, comprendre et mettre en œuvre les grands changements dans la pratique immobilière

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Managers, gestionnaires, transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Chaque agence participante doit se munir d'un DPE issu de son Parc
Quiz d'évaluation finale, mises en situation, jeux de rôle
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier, bâtiment et gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'AMBITION CLIMATIQUE ET LE SECTEUR IMMOBILIER

- Les objectifs généraux
- Les objectifs liés au parc immobilier Français
- L'état du Parc
- Le calendrier
- Les sanctions en cas de non-respect
- Les conséquences sur le marché de la transaction
- Les Conséquences sur le secteur locatif (de l'augmentation de la vacance à l'interdiction de louer)

Objectif : Prendre conscience de l'enjeu et mesurer la typologie de son Parc afin de mettre en œuvre un calendrier propre à son marché
Traité avec cas et illustration : typologie, exemples

II - DPE, MARCHÉ, RESPONSABILITÉ

- Comment ça marche
- L'importance de la collecte des données (quelles pièces demander)
- Que se passe t'il si je n'ai pas les pièces justificatives ? (simulations sur site)
- Les obligations d'affichage
- Opposabilité du DPE et devoir de conseil du professionnel

III - CONSEILLER, ANTICIPER, AUDIT

- L'audit Energie Obligatoire
- A travers des cas pratiques, calculer l'effet du DPE ou des obligations sur la valeur vénale d'un bien
- A travers des cas pratiques, calculer l'effet sur le parc locatif
- Comment conseiller ses bailleurs et vendeurs ?
- Le cas particulier de l'achat pour investissement locatif
- Quels réflexes adopter

Objectif : Se poser les bonnes questions et bien conseiller

IV - LOI CLIMAT ET AUTRES ASPECTS

- Le carnet de rénovation
- La copropriété
- La notion de « rénovation énergétique performante »

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG215 DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION : ROLE ET RISQUE DE L'AGENT IMMOBILIER À TRAVERS DES CAS PRATIQUES ET TECHNIQUES

VALIDE **LES 4 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION**

OBJECTIF(S)

• Comprendre la place des questions ETHIQUES et DISCRIMINATION dans la pratique de l'agent immobilier, décrypter le texte « Ethique et Déontologie » et comprendre son impact sur la pratique quotidienne, repérer et gérer les faits constituant discrimination ou demande de discrimination

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous collaborateurs habilités d'agence immobilière, responsables d'agence.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale, mises en situation, jeux de rôle
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les enjeux des deux sujets au-delà de la formation obligatoire : ce qui se joue dans la pratique

I - LES OBLIGATIONS DÉONTOLOGIQUES

- Mode de fonctionnement et mécanisme de sanctions : quel risque pour l'agent immobilier ?
- Les obligations au regard des Tiers : clientèle, partenaires…..
- La place de l'agent immobilier entre les parties
- Ce que ça change dans la pratique
- Les obligations de la profession : formation, carte professionnelle, règles de confraternité, image de la profession

Process, cas pratiques, mises en situation dans les différents métiers de l'immobilier.

II - DISCRIMINATION

- Définition juridique et risque pénal
- La discrimination dans l'accès au logement
- Discrimination Directe et Discrimination Indirecte
- Faits constitutifs de discrimination
- Repérer et gérer une demande de discrimination
- Eléments de langage
- Quelles procédures mettre en place pour justifier que l'on n'a pas discriminé ?

Discrimination. Process, cas pratiques, mises en situation dans les différents métiers de l'immobilier.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG186

LES NOUVELLES LÉGISLATIONS QUI IMPACTENT LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

—

Avantages – Risques et dangers pour la RCP – Sanctions

VALIDE **LES 4 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION**

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les obligations en matière de déontologie et de lutte contre la discrimination au logement
• Appréhender les principales situations susceptibles de mettre en cause les dirigeants, leurs collaborateurs et leur assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) et connaître les risques encourus au travers de l'analyse des contrôles de la DGCCRF et des condamnations prononcées à l'encontre des agents immobiliers

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Chefs d'entreprises - Managers - Responsables d'agences - Agents commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur/Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUIZZ : TEST SUR LES CONNAISSANCES ACTUELLES DES NOUVELLES LÉGISLATIONS

II - CODE DE DÉONTOLOGIE : DÉCRET N° 2015-1090 DU 28 AOÛT 2015

- Les objectifs (deux heures de formation obligatoire pour tous les collaborateurs)
- Les 12 règles à Connaître

III - DISCRIMINATION AU LOGEMENT : DÉCRET N° 2020-1259 DU 14 OCTOBRE 2020

- Les objectifs (deux heures de formation obligatoire pour tous les collaborateurs)
- Les précautions à prendre – les réflexes à avoir

IV - PRINCIPAUX CONTROLES EFFECTUES PAR LA DGCCRF

V - LOI ELAN : 23 NOVEMBRE 2018

VI - LES SAFER : LES NOUVELLES RÈGLES DE PRÉEMPTION DEPUIS LE 1er JANVIER 2016.

VII - ASSURANCE RESPONSABILITE CIVILE (RCP)

- Principales sources de contentieux
- Exemples de condamnations prononcées par les tribunaux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-XX009

DÉONTOLOGIE ET DEVOIR GÉNÉRAL D'INFORMATION : DES ENJEUX A NE PAS NÉGLIGER

VALIDE **LES 2 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE**

OBJECTIF(S)

• Comprendre le fonctionnement des instances de contrôle et les risques de sanctions sur la carte professionnelle et les impacts pratiques en matière de devoir de conseil et d'information.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous collaborateurs habilités d'agence immobilière, responsables d'agence.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur/Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le texte et les dates d'application
- Impacts sur la notion de Devoir de conseil
- Les enjeux dans la pratique quotidienne

I - LE FONCTIONNEMENT DES INSTANCES DE CONTRÔLE ET LES SANCTIONS POSSIBLES

- Mode de fonctionnement définitif avec LA LOI ELAN
- Les sanctions possibles et leur mise en œuvre
- Les risques pour le professionnel immobilier

II - LES OBLIGATIONS DU DÉCRET

- Analyse du Décret
- Les notions clés à l'égard des Tiers
- Les notions clés entre professionnels
- Travail sur des cas pratiques

III - DEVOIR GÉNÉRAL D'INFORMATION

- Le devoir d'information du consommateur (Art L 111-2 code de la consommation)
- La décision libre et éclairée
- Les preuves de diligence de l'agent immobilier
- Ce qui change en pratique (exemples et cas)

IV - DEVOIR DE CONSEIL

- Les éléments constitutifs de la responsabilité de l'agent immobilier.
- Responsabilité contractuelle et responsabilité délictuelle.
- La notion de préjudice et sa réparation
- Obligations de moyens et de résultats

Travail sur des cas pratiques et réels

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG200 LES INCIDENCES DES RÉGIMES MATRIMONIAUX EN IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Maitriser les conséquences juridiques et fiscales des différents régimes matrimoniaux, et leurs impacts dans le conseil en matière d'Immobilier, d'IOBSP ou d'Assurance

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : INCAPACITÉS

- Mineur, Majeur
- Sauvegarde de justice
- Curatelle
- Tutelle

I - RÈGLES COMMUNES AUX UNIONS

- Le régime primaire

II - LES DIFFÉRENTS RÉGIMES

- Séparation de biens
- Société d'acquêts
- Participation aux acquêts
- La communauté légale
- Conventions matrimoniales - Communauté universelle
- Liquidation de communauté

III - CONCUBINAGE

- Civil
- Fiscal

IV- PACS

- Civil
- Fiscal

V- FILIATION

VI- CONJOINTS DE NATIONALITÉS DIFFÉRENTES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG202

IOBSP NIVEAU III
CRÉDIT IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Obtenir la capacité professionnelle d' IOBSP niveau 3 spécialité Crédit Immobilier et s'inscrire en tant que tel auprès de l'ORIAS

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 5 jours (soit 40 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale - Délivrance du livret d'habilitation après la formation
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 1 100 € HT
Non Adhérent FNAIM : 1 600 € HT

PROGRAMME

I - ENVIRONNEMENT DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE

- Organisation du système bancaire international, européen et français
- La protection de la clientèle comme élément de la stabilité financière
- Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle
- Le rappel de la législation en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

II - ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS

- La structure du marché immobilier
- Les différents acteurs et leurs rôles
- Les bases du droit immobilier, les procédures d'achat d'un bien immobilier, l'organisation et fonctionnement de la publicité foncière et le cadastre.

III - ENCADREMENT DE LA DISTRIBUTION DU CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS RELATIF AUX BIENS IMMOBILIERS USAGE RÉSIDENTIELS

- Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier
- Cadre normatif de la conclusion du contrat de crédit immobilier
- Démarchage bancaire et financier et spécificités de la vente à distance
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur, dès la formation du contrat et en cours d'exécution.

IV - LES CRÉDITS IMMOBILIERS

- Analyse des caractéristiques financières d'un crédit immobilier
- Les techniques de financement
- La nature et les caractéristiques des différentes formes de crédit immobilier que la personne en formation est susceptible de commercialiser, en distinguant les besoins de financement auxquels elles sont susceptibles de répondre et les emprunteurs éligibles
- Les dispositifs d'investissements locatifs
- Les actes susceptibles d'intervenir au cours de la vie du crédit, notamment en cas de demande de remboursement anticipé

V - LES GARANTIES

- Les modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
- Les différents types de garantie : garanties réelle et personnelle, hypothèque, privilèges immobiliers, cautionnement dont «caution bancaire » (forme et finalité), fonds de garantie

VI - LES ASSURANCES

- Notions générales sur les assurances des emprunteurs
- Les risques couverts
- Le principe de déliaison de l'assurance et du prêt et la notion de «niveau de garantie équivalente »
- La fiche standardisée d'information
- Le dispositif AERAS

VII - LES RÈGLES DE BONNE CONDUITE ET DE RÉMUNÉRATION

- Les obligations professionnelles de protection de l'emprunteur
- Les règles de rémunération

VIII - LA PRÉVENTION DU SURENDETTEMENT ET L'ENDETTEMENT RESPONSABLE

- Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
- Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
- Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
- Le traitement du surendettement

IX - CONTRÔLES ET SANCTIONS

- Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions civiles et pénales
- ACPR et DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG178 CONNAÎTRE ET MAÎTRISER LES PROCÉDURES JUDICIAIRES

OBJECTIF(S)

• Connaître les procédures possibles pour faire face aux situations conflictuelles, rendre compte du contentieux à son client et maîtriser les délais et les coûts d'un contentieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens, gestionnaires de clientèle, responsables contentieux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES BASES DE L'ORGANISATION JUDICIAIRE

- Les différents tribunaux et leurs domaines d'intervention
- Les acteurs : qui fait quoi ?
  (Avocats, huissiers, experts…)

II - LE CONTENTIEUX DES BAUX D'HABITATION

- Les procédures dédiées au recouvrement des loyers
- Les litiges relatifs à l'état de lieux et du dépôt de garantie
- Le contentieux de l'occupation et des troubles de voisinage
- Les litiges relatifs au montant du loyer
  (Fixation, indexation et réévaluation)

III - LE CONTENTIEUX DES BAUX COMMERCIAUX

- Le recouvrement des loyers et charges
- Le contentieux relatif à la fixation du loyer
- Le contentieux de l'exécution du bail
  (Clause contraire au « statut », interprétation, répartition des charges, etc)
- Litiges nés du renouvellement ou du non renouvellement du bail

IV - LE CONTENTIEUX DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les procédures dédiées au recouvrement des charges
- Utilisation du référé pour faire cesser une atteinte au règlement de copropriété et à la destination de l'immeuble
  (Occupation irrégulière des parties communes, travaux affectant l'immeuble non autorisés, etc)
- La procédure de contestation des assemblées générales devant le TGI (étapes et délais)
- Les litiges relatifs à l'inteprétation du règlement de copropriété
- Maîtriser les étapes de la procédure de saisie immobilière

V - LE CONTENTIEUX DE LA VENTE D'IMMEUBLE

- Les litiges relatifs aux promesses de vente
  (Le vendeur ne veut pas restituer l'indemnité d'immobilisation, l'une des parties refuse de signer l'acte notarié définitif)

VI - LE CONTENTIEUX DE LA CONSTRUCTION

- La procédure de référé expertise
- La procédure au fond en « ouverture de rapport »
- L'appel en garantie
  (Qui est concerné ? comment cela se passe-t-il ?)

VII - QUE FAIRE EN CAS DE SINISTRE ?

- La mise en jeu de la responsabilité civile professionnelle par le client
- Délai et modalités du recours à l'assurance

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

2. GESTION ADMINISTRATIVE - COMPTABLE - FINANCIÈRE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG220 LES FONDAMENTAUX DE L'ANALYTIQUE ET LA RENTABILITÉ

OBJECTIF(S)

• Comprendre son compte de résultat et affiner son analyse par l'introduction de la comptabilité analytique afin de comprendre sa performance métier par métier

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Dirigeants de cabinets

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Formateur spécialisé en comptabilité mandants et process immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – PRÉPARER SON COMPTE DE RESULTAT

- Charges et Produits
- Amortissements
- Charges financières et exceptionnelles
- Uniformisation et retraitements

II – LIRE ET INTERPRÉTER SON COMPTE DE RESULTAT

- Analyse du CA
- Evaluation des charges
- Détermination des postes clés
- Impact des investissements (amortissements)
- Du CA au résultat net

III – SE SITUER SUR LE MARCHÉ ET ÉVALUER SA PERFORMANCE VIA L'APPROCHE ANALYTIQUE

- L'analytique et les clés de répartition
- Les ratios financiers d'un cabinet
- Les ratios métiers par métiers
- L'évaluation analytique de la performance

IV – L'AMÉLIORATION DE SA RENTABILITÉ

- Ajustement des prix
- Ajustement des volumes
- Rationalisation des charges
- Répartition des équipes
- Recherche des relais de croissances

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG213 ANALYSE FINANCIÈRE ET RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS

OBJECTIF(S)

• Apprendre les bases de l'analyse financière et maîtriser le retour sur investissement

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, assistants, négociateurs et gestionnaires

Prérequis : Maîtriser les bases de la comptabilité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion de cabinet
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - ANALYSE FINANCIÈRE

- Du Résultat net au Bénéfice d'exploitation
- Du bénéfice d'exploitation à l'évolution de la trésorerie
- Effets de levier de la dette
- Composition des actifs et les non-valeurs
- Les situations critiques

II - INGÉNIERIE FINANCIÈRE

- Le calcul du Cash-flow et son évolution
- L'actualisation du cash-flow
- Méthode d'évaluation FCF

III - MESURE DE RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS

- Distinguer les Revenus du capital et ceux du travail
- Mesurer le retour sur investissement de la reprise d'une entreprise
- L'amélioration de la rentabilité

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG001 VOS OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES ET COMPTABLES DANS VOTRE CABINET

OBJECTIF(S)

• Respecter les obligations légales, connaître les expositions aux risques, maîtriser une organisation structurée, construire des procédures de contrôles, piloter ses activités en sécurité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Titulaires de cartes, responsables de centre de profit

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion de Cabinet
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'IMPORTANCE DU CONTRÔLE INTERNE

- Eviter les risques patrimoniaux et financiers
- Valoriser la gestion auprès des tiers
- Valider le bon fonctionnement opérationnel des activités
- Maîtriser sa sinistralité RCP
- Conforter son professionnalisme
- Assurer la pérennité
- Anticiper

II - L'APPROCHE COMPTABLE DU CABINET

- Analyse du CA
- Rentabilité
- Solvabilité
- Approche analytique

III - ACTIVITÉ TRANSACTION

-Les registres
-La balance mandants
-Les contrôles

IV - ACTIVITÉS GÉRANCE ET SYNDIC

-Les bases juridiques
-Analyses des portefeuilles
-Etude des flux
-Détection des insuffisances
-Les risques opérationnels

V - LES PRINCIPAUX MÉCANISMES DE FRAUDES

- Le TOP 5 des tentatives de fraudes externes
- Dispositifs de défense
- La revue du S.I.

VI - LES RISQUES FINANCIERS

VII - DISPOSITIF TRACFIN

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI040 LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE CRIME ORGANISÉ

—

Points clefs : ce que vous devez faire

OBJECTIF(S)

• Bien connaître le dispositif légal et réglementaire anti blanchiment et ses applications concrètes aux professionnels de l'immobilier, faciliter la mise en place des procédures internes

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous professionnels de l'immobilier, agents immobiliers, négociateurs de la vente intervenant auprès d'une clientèle française ou étrangère pour des transactions immobilières et l'administration des biens.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Actualité du sujet, analyse des rapports officiels récents
- Synthèse d'informations chiffrées et statistiques
- Dimension nationale et internationale de la lutte contre le blanchiment d'argent
- Qui est concerné ?

I - CADRE JURIDIQUE DU DISPOSITIF

- Les textes : Loi Hoguet - Code Monétaire et financier et Directive Européenne.
- Les organes : TRACFIN, Cellule de Renseignement Nationale : Rôle, mission, pouvoirs, partenariat avec les professionnels ; GAFI, Groupement d'Actions Financières

II - BLANCHIMENT DE CAPITAUX

- Définition - élargissement du champ d'application - activités concernées
- Qu'est-ce que le soupçon ? Notion – Typologie
- Le soupçon de fraude fiscale
- La relation d'affaires : Définition, devenir
- Gel des avoirs, Confidentialité - Garantie

III - DÉCLARATION DE SOUPCON

- Caractère obligatoire : Forme, Contenu
- Cas particuliers des cas de fraude fiscale
- Conséquences de la déclaration de soupçon
- Protection du déclarant
- Illustrations de l'application aux professionnels de l'immobilier

IV - LES OBLIGATIONS DE VIGILANCES

- Connaissance de la clientèle : comment procéder ?
- Bénéficiaire effectif
- L'analyse du risque
- Rôle du mandataire

V - LES PROCÉDURES INTERNES

- Cartographie des risques – Analyse
- Formation et information du personnel
- Formulaires internes : Gestion, Suivi
- Conservation des documents

VI - RISQUES CONTRÔLES SANCTIONS

- DGCCRF-Contrôle des procédures internes
- Commission Nationale des sanctions : Rôle, pouvoirs, les condamnations prononcées
- Le délit pénal de blanchiment : Risque de complicité
- Responsabilité des professionnels

VII – CAS PRATIQUES LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DANS L'IMMOBILIER

- Application aux professionnels de l'immobilier de la législation en matière de lutte contre le blanchiment : décisions
- Typologie particulière au blanchiment en matière d'opérations immobilières
- Jurisprudence et recommandations en la matière

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI047

LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME DÉONTOLOGIE

VALIDE **LES 2 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE**

OBJECTIF(S)

• Mettre en place une procédure interne et anticiper les contrôles de la DGCCRF et appliquer le code de déontologie.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants, collaborateurs (salariés et agents commerciaux).

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - OBLIGATIONS LÉGALES

- Selon le Code Monétaire et Financier / Loi Hoguet

II - LE BLANCHIMENT

- Définition / Exemples

III - TRACFIN

- Rôle/ Mission/ Pouvoirs

IV - POURQUOI L'AGENT IMMOBILIER EST CONCERNÉ ?

- Formation du dirigeant et de tout le personnel
- Exemples d'opérations inhabituelles

V - LES OBLIGATIONS DE VIGILANCE

- Concernant la clientèle (personnes physiques et morales….)
- Concernant la typologie des biens
- Concernant le montage de l'opération immobilière

VI - LE SYSTÈME D'ÉVALUATION DES RISQUES

- Tableau récapitulatif et analyse

VII – LA DÉCLARATION DE SOUPÇON

- Le Correspondant / Le Déclarant

VIII - LA COMMISSION NATIONALE DES SANCTIONS

- Rôle / mission / exemple de condamnations

IX - EXEMPLE DE DOSSIERS DE BLANCHIMENT DANS L'IMMOBILIER

X - ANTICIPER UN CONTRÔLE DE LA DGCCRF

XI - LE CODE DE DÉONTOLOGIE :

- But / Définition
- Etude des différents articles du décret
- Spécificité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG113

ACHETER UN CABINET IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• S'approprier les différents points de surveillance sur les plans financiers et opérationnels, maîtriser les techniques de valorisation et se prémunir des risques financiers liés à une opération de rachat

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, responsables financiers, responsables fonds mandants

Prérequis : : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINIR SA CIBLE

- Objectifs personnels
- Motivations
- Moyens financiers

II - S'APPROPRIER UN DOSSIER

- Les éléments financiers
- Les actifs
- Les équipes
- Les potentiels/Les synergies

III - ANALYSE DES COMPTES

- Valoriser la situation nette/ Validation des actifs
- Affectation des honoraires par activités
- Réalité des créances
- Analyse des dettes
- Cohérence des charges provisionnées
- Etude de l'endettement

IV - CAPACITÉS JURIDIQUES

- Carte professionnelle/ Garantie financière/RCP

V - VALORISATION DES ACTIVITÉS

- Transaction/ Location/ Gestion/Copropriété
- Location saisonnière

VI - ANALYSE DES PORTEFEUILLES

- Validation des mandats
- Concentration des mandants
- Justification et cohérence des honoraires
- Les balances et rapprochements bancaires
-Vérification de la trésorerie

VII - LES DIFFÉRENTES OPTIONS DE RACHAT ET LE MONTAGE ASSOCIÉ

- Les parts sociales ou actions
- Le portefeuille/ Le fonds de commerce

VIII - LE FINANCEMENT DE L'OPÉRATION

- Evaluation des capacités financières à acquérir
- Les modalités d'endettement/ Le crédit vendeur

IX - SÉCURITÉ DE L'OPÉRATION

- La garantie d'actif et de passif
- Le règlement au mandat
- Les clauses de non concurrence/ L'audit d'acquisition

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG114

LIRE ET INTERPRÉTER SES COMPTES ANNUELS

—

Construire un outil de pilotage décisionnel

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles d'équilibre du bilan, maîtriser la lecture du compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion, comprendre la logique d'une approche analytique, établir une politique budgétaire et apprécier la valeur du patrimoine de l'entreprise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : Fondamentaux sur la gestion immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LECTURE DU BILAN

- Financement des investissements
- Explication des comptes
- Détection des non valeurs
- Différence de présentation et impact sur le résultat

II - LECTURE DU COMPTE DE RÉSULTAT

-Analyse du chiffre d'affaires – le poids du récurrent
- Evaluation des charges
- Maîtrise des coûts
- Gestion de la masse salariale
- Les amortissements
- Le résultat financier
- Le résultat net
- La capacité d'autofinancement

III – APPROCHE ANALYTIQUE

- Définir les objectifs
- Déterminer les bonnes clés de répartition des charges
- Effectuer les analyses d'impacts

IV - LE BUDGET

- Un budget, pourquoi faire ?
- Quantification des objectifs
- Projection des charges associées
- Résultats attendus

V - PILOTAGE DÉCISIONNEL

- Construire un outil de suivi sur tableur
- Analyse des écarts
- Arbre décisionnel
- Réévaluation budgétaire
- Valorisation des actifs incorporels de la société

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG115 LE CONTRÔLE INTERNE

OBJECTIF(S)

• S'approprier les différents points de surveillance sur les plans financiers et opérationnels, maîtriser la surveillance des fonds de tiers et se prémunir des risques financiers et RCP

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, responsables financiers, responsables fonds mandants

Prérequis : Bases comptables et métiers

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion de Cabinet
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'IMPORTANCE DU CONTRÔLE INTERNE

- Eviter les risques patrimoniaux et financiers
- Valoriser la gestion auprès des tiers
- Valider le bon fonctionnement opérationnel des activités
- Maîtriser sa sinistralité RCP
- Conforter son professionnalisme
- Assurer la pérennité
- Anticiper

II - LES MOYENS

- Le temps
- La rigueur
- La formalisation
- L'externalisation
- Les outils nécessaires

III - LES PARE-FEUX

- Le suivi du courrier
- Les process comptables
- Les circuits de paiement
- Les habilitations
- Les vérifications

IV - LES CONTRÔLES

- Le schéma de contrôles
- Les points clés
- La revue du S.I.
- Les sondages sur l'activité location
- Les sondages sur l'activité gestion
- Les sondages sur l'activité copropriété
- Les impacts financiers associés

V - L'AUDIT EXTERNE

- Validation des opérations de contrôle

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX090 ANALYSE COMPLÈTE DU BILAN ET DU COMPTE DE RÉSULTAT

OBJECTIF(S)

• Vérifier la cohérence entre les différents postes, maîtriser les principaux outils d'analyse des comptes annuels et retraiter l'information comptable pour permettre l'évaluation de l'entreprise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de cabinet, collaborateurs et comptables
Experts Immobiliers

Prérequis : Connaitre les bases comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE DÉTAILLÉE DES POSTES DU BILAN

- Actif immobilisé
- Actif circulant
- Capitaux propres
- Dettes

II - ANALYSE DÉTAILLÉE DES POSTES DU COMPTE DE RÉSULTAT

- Résultat d'exploitation : charges et produits
- Résultat financier : charges et produits
- Résultat exceptionnel : charges et produits
- L'imposition des résultats et la participation des salariés

III - CONTRÔLE DE LA COHÉRENCE ENTRE LE BILAN ET LE COMPTE DE RÉSULTAT

- Les liens entre les tableaux
- L'importance pour l'analyste du respect des normes de présentation des tableaux

IV - MISE EN ŒUVRE ET UTILISATION DES OUTILS D'ANALYSE FONDAMENTAUX

- Le bilan fonctionnel
- Le tableau des soldes intermédiaires de gestion
- La capacité d'écoulement
- Les ratios

V - LES PRINCIPAUX RETRAITEMENTS À EFFECTUER AVANT D'ÉVALUER L'ENTREPRISE

- Les plus et moins-values latentes
- Le crédit-bail
- Les actifs fictifs
- Les dettes absentes
- Les réajustements de charges et de produits

VI - LES PRINCIPALES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les barèmes
- La valeur mathématique
- La valeur de rendement
- Les méthodes mixtes
- Choix des méthodes
- Incidences fiscales
- Exemples de calcul

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

3. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES - SOCIAL - MANAGEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG226 MANAGER UNE ATTITUDE RÉCALCITRANTE CHEZ UN(E) COLLABORATEUR(RICE) DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Gérer des attitudes récalcitrantes voire des refus de la part de vos collaborateurs. Définir le contexte et ses conséquences, analyser la situation et découvrir des moyens de régulations.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Responsables en charge du management de collaborateurs et qui souhaitent évoluer dans leurs pratiques

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels).
- Test de connaissance

I - DÉFINITION DU CONTEXTE.

- Directives non appliquée.
- Process non respecté.
- Motivation faible par rapport à un objectif.

II - LES CONSÉQUENCES DU CONTEXTE

- Un manageur qui insiste.
- Un collaborateur qui se justifie.
- Situation de conflit et impact sur l'équipe.
- Laisser les choses en l'état ou avancer ?

III- ANALYSE DE LA SITUATION

- Méthode de management (conviction ou accompagnement)
- Les antécédents relationnels.
- La perception des directives par les collaborateurs dans le monde actuel.
- Impact émotionnel et conséquence réciproque dans la gestion de l'instant.

IV - RÉGULATION ET SOLUTIONS

- Le regard du manageur sur la situation et reprogrammation (principe versus flexibilité).
- Conscience et maitrise de soi.
- Contexte idéal de communication.
- Voir ce que veut dire la personne et non ce qu'elle dit.
- Problème de confiance / Mauvaise foi.
- Inverser le sens de communication.
- Donner du sens à la démarche / bien définir l'objectif / Lien avec les valeurs du collaborateur / bénéfices de la démarche / Impact sur la confiance en soi.
- Que faire si cela ne marche pas.

V - CONCLUSION

- Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG227 LE MAL ÊTRE ET MIEUX ÊTRE DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER : CONSTATS, ANALYSE ET SOLUTIONS

OBJECTIF(S)

• Sans rentrer dans une généralisation et comme dans de nombreux métiers, la notion de qualité de vie au travail devient de plus en plus prégnante au regard des générations actuelles. Cela ne veut pas dire ne pas avoir envie de travailler mais d'obtenir des réponses dans sa vie professionnelles. Il n'y a pas de métier incompatible avec ces notions et cette formation a pour objectif de vous apporter des outils vous permettant de gérer l'éventuel mal-être de collaborateurs et de mettre en place des solutions pour développer du mieux-être au quotidien.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Manageurs et collaborateurs dans l'immobilier

Prérequis : Maîtrise du français et quelques années de pratique dans ses fonctions.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CONSTATS SUR LE MÉTIER

- Difficultés de recrutement.
- Le ressenti de collaborateurs sur leur métier.
- Les conséquences : fuite, agressivité, conflit, mal être.

II - ANALYSE DE LA SITUATION

- Un métier de relations humaines et parfois inhumaine.
- La méconnaissance du métier par les clients.
- L'emprise des émotions.
- Ce que cela génère.
- Notre capacité à faire évoluer les choses (programmation).
- Les attentes des nouvelles générations.

III - LES LEVIERS D'ACTION

- Repartir des fondamentaux afin de penser l'avenir.
- Incarner une vision positive des métiers de l'immobilier.
- Reprendre la main sur la finalité de la formation professionnelle.
- Collectivité et solidarité.
- Travailler sur le contexte de travail.

IV - CONCLUSION

-Tout cela n'est pas le monde des bisounours.
-Sortez de la réflexion et agissez.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG221 MANAGEMENT DU CHANGEMENT

Afin d'accélérer l'adhésion des équipes en situation d'évolution

OBJECTIF(S)

• Appréhender le changement : l'anticiper, le piloter et préparer l'avenir, déceler les opportunités du changement pour rebondir, guider vos collaborateurs

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Chefs d'entreprises, dirigeants, manageurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisé en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DIAGNOSTIC DE SITUATION : MIEUX IDENTIFIER LE CHANGEMENT POUR SE SIMPLIFIER LA VIE

- Examiner les origines et les impacts du changement
- Percevoir les moteurs du changement
- Déceler les freins au changement

II - LA MÉCANIQUE DE LA PROGRESSION : COMPRENDRE LES ÉTAPES DU CHANGEMENT POUR POUVOIR SE POSITIONNER DANS LA DÉMARCHE

- Intégrer le processus d'évolution, faire face à l'homéostasie, gérer l'émotionnel
- Mobiliser les outils du changement pour se rapprocher des résultats à atteindre
- Anticiper les comportements des collaborateurs face au changement

III - QUELLES ACTIONS POUR QUELLES PROBLÉMATIQUES ? : VENEZ AVEC DES QUESTIONS, REPARTEZ AVEC DES SOLUTIONS

- Tables rondes en sous-groupes autour de problématiques actuelles vécues par les participants.
- Synthèse des actions à mettre en œuvre
- Pistes de réflexions complémentaires

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG207 L'INTÉGRATION, L'ANIMATION ET LA FIDÉLISATION DES AGENTS COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

- Savoir manager ses agents commerciaux

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Directeurs d'agence, chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ET VOS ATOUT

- Plus-values et culture d'entreprise

II - DÉTERMINER VOTRE POTENTIEL ET VOTRE PROJET D'ENTREPRISE AUTOUR DE VOS AGENTS COMMERCIAUX

- Comment déterminer mon potentiel de marché avec les impôts et l'INSEE
- Comment "zoner" les actions de mon agence en respectant l'environnement juridique
- Déterminer les différents ratios "nombre de foyers utiles et nombre de collaborateurs"

III - LES PISTES À DÉVELOPPER POUR RECRUTER DES AGENTS COMMERCIAUX

IV - LES ENTRETIENS D'EMBAUCHE AVEC LES AGENTS COMMERCIAUX

- Le premier entretien
- Déterminer les 6 qualités nécessaires chez un professionnel
- Réussir son 1er entretien
- Le second entretien et la présentation des règles du jeu
- Le démarrage et l'intégration

V - LA FIDÉLISATION PAR LE PROJET D'ENTREPRISE ET LE MANAGEMENT

- Partager mon projet d'entreprise
- Les secrets du management participatif
- Gérer le développement de vos agents commerciaux
- Les axes de développement

VI - LA FIDÉLISATION PAR LES RÈGLES DU JEU DE L'ENTREPRISE

- Apporter une aide véritable à vos agents commerciaux sans lien de subordination
- Développer la notion de "gagnant-gagnant" au sein de votre entreprise avec vos agents commerciaux

VII - LA FIDÉLISATION PAR LE RÉMUNERATION DE VOS AGENTS COMMERCIAUX

- Rappel des fondamentaux de la rémunération
- Une rémunération motivante et évolutive

VIII - LA FIDELISATION PAR LA FORMATION

- Offrir à un tarif préférentiel
- Le parcours de formation tout au long de la carrière

IX - LE DEVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE PAR LA CREATION DE SUCCURSALES DIRIGEES PAR VOS ANCIENS AGENTS COMMERCIAUX

- Comment identifier vos agents commerciaux capables et désireux de se mettre en partenariat avec vous pour développer une nouvelle succursale ou agence.
- Du statut d'agent commercial au statut de "Sale Associate"

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-XX116 ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE ET RESPONSABILITE SOCIÉTALE

VALIDE **LES 4 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION**

—

Adapter la profession aux mutations de la société

OBJECTIF(S)

• Décrypter le décret « Ethique et Déontologie », analyser les enjeux du texte.

• Maîtriser les obligations en matière de lutte contre la discrimination au logement

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous collaborateurs habilités d'agence immobilière, responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le triple défi des agents immobiliers : donner des gages à leurs clients, tenir compte des contraintes environnementales, intégrer les mutations sociétales à ses valeurs

I - ÉTHIQUE ET DÉONTOLOGIE

- Rappel des règles
- Les points phares relatifs aux clients qui impactent la pratique (devoir d'information, équité, confidentialité). Pourquoi et quels impacts
- Les points phares entre agences et structures immobilières (les règles de confraternité)
- Comment organiser ses procédures autour de ces questions
- Travail et cas pratiques

II - DISCRIMINATION

- Définition et rappel des situations
- Les risques
- La pratique et les choix comme intervenant immobilier – Le discours aux clients
- Les choix comme manager recruteur

III - RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE ET ENVIRONNEMENTALE

- Garantir l'égalité de traitement (clients et interne)
- Traiter les questions de parité.
- Diversité et mixité sociale
- Intégrer la responsabilité environnementale aux valeurs de son entreprise
- Intégrer la responsabilité environnementale au discours client
- Quelles procédures mettre en place ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG209 DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET SON ASSERTIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Notre comportement ainsi que notre relation avec les autres n'est pas forcement ce que nous souhaiterions.
Il est le reflet de critères conscients et inconscients que nous ne maitrisons donc pas systématiquement.
Partant du principe que nous recevons la balle que nous envoyons, l'objectif de cette formation est de ramener à l'ordre du conscient nos comportements afin de progresser sur le terrain de la confiance en soi ainsi que sur celui de l'assertivité (affirmation de soi dans le respect des autres.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier et en recherche de solution sur ce sujet

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH – médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels)

I - DÉFINITION DE LA CONFIANCE EN SOI ET DE L'ASSERTIVITÉ

- Travail commun de réflexion

II - LE DÉVELOPPEMENT DE LA CONFIANCE EN SOI

- Mise en perspective de la boucle rétroactive de la confiance.
- Connaissance de soi et confiance :
  Qui sommes-nous (Présentation d'un outil de connaissance de soi à travers nos parties conscientes et inconscientes : valeurs, croyances, réactions…)
- Croyances et restructuration de ses histoires de vie

III - LES 9 POINTS FORTS DE L'ASSERTIVITÉ

- Définition
- S'appuyer sur la confiance que nous avons en nous
- Faisons évoluer notre regard sur le monde plutôt que de vouloir le changer
- Répondre plutôt que de réagir (maitrise, observation, écoute VS impulsivité)
- Une erreur est un pas vers la réussite : arrêtons de regretter et acceptons l'apprentissage
- Apprenez à dire les choses plutôt que de vous contenter de les dire
- Apprenez à faire abstraction de votre ressenti en situation conflictuelle
- Eliminer de votre vocabulaire les exagérations
- Dire non sans fermer la porte de la communication
- Adoptez une attitude proactive plutôt que réactive

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG210

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

OBJECTIF(S)

• Nous avons tous en tête des noms de personnes qui ont marqué leur temps en tant que leader (Winston Churchill, Steve Jobs…)
Mais qu'est-ce qui les a amenés là ? Quelle est la recette pour passer de chef d'équipe à une position de leader ?
Vous avez envie d'évoluer sur ce terrain ? Ça tombe bien, cette formation a pour objectif de vous donner des repères pour vous faire avancer sur votre chemin de leader.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier et en recherche de performance sur le terrain managérial

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH – médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des participants et expression des attentes (regard sur soi, objectifs personnels).
La figure du chef est obsolète (description des attitudes caractéristiques du chef)

I - APPROCHE DE LA DÉFINITION D'UN BON LEADER.

- Travail collectif sur les notions de vision d'objectif, le sens de l'action, générer de la motivation, obtenir de l'engagement des collaborateurs.

II - LES 12 CARACTÉRISTIQUES D'UN BON LEADER

- Son profil humain :
  - Il avance avec courage : la peur n'amène nulle part sauf dans ce qu'on veut éviter. Le courage est la première des vertus car elle débloque les autres.
  - Il fait preuve de reconnaissance : il ne raisonne pas qu'en résultat mais il voit avant tout ceux qui les génèrent.
  - Il a conscience de lui ce qui est la compétence fondatrice de l'intelligence émotionnelle. Il est absurde qu'un homme soit amené à en diriger d'autres s'il ne se dirige pas lui-même.
  - Autorité de statut versus autorité naturelle : il est lui-même, il est humble. Il parle avec son cœur et ses tripes.
  - Il est responsable de ses actes positifs et négatifs. Cela est générateur de confiance chez les autres et donc de performance.
  - Il est passionné par sa tâche : la passion et l'enthousiasme sont contagieux, la frustration et l'ennui aussi.
- Ses moyens :
  - Sa communication rend les objectifs accessibles à tous et donne du sens à l'action, ce qui génère de l'engagement
  - Par sa curiosité pour les membres de son équipe, il les connait et sait adapter sa communication à ses interlocuteurs afin de les motiver.
  - A un beau tableau endormant, il préfère raconter une histoire expliquant le cheminement vers les objectifs, explicitant le rôle de chacun et sait leur faire imaginer le ressenti qu'ils éprouveront lorsque l'objectif sera atteint.
  - Il est accessible aux critiques constructives et encourage ses collaborateurs à être apporteur de nouvelles idées.
  - ET ENFIN, il a soif de progression sur son cheminement de leader

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG211 ÊTRE EMPATHIQUE ET ADAPTER SA COMMUNICATION À SON INTERLOCUTEUR

OBJECTIF(S)

• La vie et les relations interpersonnelles ne sont pas forcément un long fleuve tranquille alors que nous aimerions tous connaitre, dans la mesure du possible, du succès dans ces domaines. L'objet de cette formation est, après avoir bien compris ce qu'est l'empathie, d'acquérir des outils permettant de développer de l'aisance relationnelle en fonction des interlocuteurs dans les métiers de l'immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier et en recherche de performance sur le terrain relationnel

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH – médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels)

I - CE QUE N'EST PAS L'EMPATHIE ET CE QU'EST L'EMPATHIE

- Empathie versus sympathie
- Empathie versus compassion
- Empathie versus manipulation
- Définition de l'empathie et équilibre à trouver entre l'autre et soi

II - PRENDRE CONSCIENCE DES MAUVAISES HABITUDES DE COMMUNICATION

- La place de l'interprétation
- L'attitude de conseil ou d'écoute
- Le jugement de valeurs : différences entre faits et personne

III - DÉVELOPPER SES FACULTÉS D'ÉCOUTE ACTIVE

(Confiance vs méfiance)
- Volonté / Patience / curiosité / acceptation / neutralité
- Sortir des préjugés, voir le positif chez les autres et attitude d'ouverture

IV - ACQUÉRIR DES OUTILS D'ÉCOUTE ACTIVE

- Avoir une attitude chaleureuse et accueillante
- Ne pas interrompre et accepter le silence
- Soutenir la relation avec des questions ouvertes
- S'intéresser au sens des mots
- Découvrir le ressenti de l'autre
- Reformuler : validation de la compréhension et mettre l'autre en analyse de ses propos
- Prise de parole : être objectif et non affectif en gardant en tête l'objectif commun à atteindre

V - S'ADAPTER À SON INTERLOCUTEUR

- Les différents modèles humains
- Adapter ses propos et la forme de son langage
- Garder le contact visuel
- Respecter le cercle d'intimité
- Observer les réactions non verbales
- Faire un effort de synchronisation

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG212 RELATIONS ET CONDITIONS DE TRAVAIL : LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

OBJECTIF(S)

• La qualité de vie au travail désigne et regroupe les actions qui permettent de concilier à la fois l'amélioration des conditions de travail, les relations et la perception des salariés de leur travail avec la performance globale des entreprises.

Cette formation a pour objectif de travailler sur ces axes

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Manageurs, décideurs et responsables de services

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH – médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Présentation des participants et expression des attentes

I - DÉFINITION DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

- Travail commun de réflexion

II - LES FACTEURS DE STRESS AU TRAVAIL

- Mise en perspective des différentes sources de stress dans le monde du travail

III - L'AMÉLIORATION DES CONDITIONS ET DES RELATIONS DE TRAVAIL

- La considération de l'être
- Les contre-valeurs à éviter
- Les valeurs à servir
- La bonne définition d'un objectif
- La pratique de la reconnaissance
- La communication : Les mots
- La gestion du temps
- Le contexte de travail
- Le télétravail

IV - AUTRES CONSEILS AMÉLIORANT LA SITUATION

- Test de fin de stage et séquence de questions réponses

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG082

ORGANISATION ET MANAGEMENT DES ACTIVITÉS SYNDIC ET GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Prévenir les risques, organiser les synergies métiers et optimiser la productivité des équipes

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Patrons d'agence et responsables d'activités gérance et syndic

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours (soit 14 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Offrir aux managers les clés d'une gestion optimale et sécurisée ainsi que des outils de contrôles des activités & des fonds mandants

I - LES RISQUES : LES IDENTIFIER POUR MIEUX LES PRÉVENIR

- Quelles activités pour quels risques ?
- Identifier et prévenir
- Sensibiliser les collaborateurs

II - LES OUTILS DE PILOTAGE DU MANAGER

- Les systèmes d'informations
- Les chiffres référents permettant le positionnement de chaque centre de profit

III - LE SUIVI D'ACTIVITÉ

- Les tableaux de bord de suivi : quels tableaux pour quelles activités
- La mise en place des bons outils
- Les missions de contrôle

IV - DES COLLABORATEURS ACTEURS DE L'ORGANISATION

- Réorienter les méthodes de gestion
- Mettre en place des méthodes productives sur les différentes activités
- Répartir clairement les tâches

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG087 DEVENEZ UN BON RECRUTEUR ET SACHEZ INTÉGRER VOS NOUVEAUX COLLABORATEURS

OBJECTIF(S)

• Apprendre à maîtriser les techniques essentielles des entretiens de recrutement et intégrer positivement vos nouveaux collaborateurs au sein de votre société

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Personnes chargées du management de salariés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel, recrutement
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DEVENIR UN BON RECRUTEUR

- L'humain : un monde complexe
- Définition du poste à pourvoir et du profil
- La recherche de candidats
- Premiers contacts : Enfiler l'habit d'un recruteur, l'organisation des rendez-vous de recrutement
- Les différentes phases de l'entretien : Accueil, parcours de vie, les questions à poser, analyse du système de valeur, découverte des systèmes de motivation avec l'outil TMS, complément d'enquête…
- Présentation du poste, de l'entreprise et prise de décision

II - INTÉGRATION DU NOUVEAU COLLABORATEUR

- Le premier jour : accueil, présentation…
- Entretien de suivi
- Bilan de la période d'essai
- Embauche définitive
- Parcours vers l'autonomie et pratique de la délégation
- Entretien annuel et formation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG092 GESTION DU PERSONNEL : COMMENT MAÎTRISER LE RISQUE PRUD'HOMMAL

OBJECTIF(S)

• Sécuriser juridiquement ses décisions RH, identifier les risques contentieux et maîtriser les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence, responsables de services gérance, contentieux et copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit du travail
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SÉCURISER LA CONCLUSION DU CONTRAT DE TRAVAIL

- Respecter les obligations légales en matière d'embauche
- Choisir le contrat de travail le plus adapté (CDD, CDI, contrats aidés)
- Maîtriser les particularités du contrat de travail à temps partiel

II - GÉRER LA MODIFICATION DU CONTRAT DE TRAVAIL

- Identifier la modification d'un élément essentiel d'une simple modification des conditions de travail
- Quand faut-il recueillir l'accord du salarié ?

III - FAIRE FACE À L'ABSENCE, LA MALADIE ET L'INAPTITUDE DU SALARIÉ

- Absence injustifiée : que faire ?
- Maladie : comment gérer ?
- Accident du travail : ce qu'il ne faut pas faire
- Inaptitude du salarié : conséquences et traitement

IV - SÉCURISER LES CONDITIONS D'EXERCICE DU POUVOIR DISCIPLINAIRE

- Comment contrôler l'activité des salariés ?
- Les différentes sanctions possibles
- La procédure à respecter

V - ROMPRE LE CONTRAT DE TRAVAIL

- Démission du salarié : les précautions à prendre
- Rupture conventionnelle
- Rupture anticipée par le salarié (prise d'acte) et résiliation judiciaire
- Licenciement
- Départ à la retraite

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG102

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

—

Créer son identité de manager

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les techniques du management de proximité, fixer des objectifs motivants et animer au quotidien son équipe et être le moteur de son agence

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - OPTIMISER SON COMPORTEMENT MANAGÉRIAL POUR DÉVELOPPER LA PERFORMANCE DE L'AGENCE, ASSOCIÉ À SES COLLABORATEURS

- Appréhender les différentes phases de vie de l'agence

II - DÉFINIR UN CADRE DE MANAGEMENT EFFICIENT

- Développer sa palette comportementale pour mieux manager

III - FAIRE DE MON AGENCE UN OUTIL DE TRAVAIL ET DE PRODUCTION EFFICACE, AGRÉABLE ET PERFORMANT

- Définir mon rôle de manager pilote de l'entreprise
- Utiliser au mieux les moyens humains, matériels, financiers et temporels

IV - LA COMMUNICATION PRODUCTIVE

- Développer l'esprit d'équipe et la convivialité par une communication efficace
- Etablir un dialogue constructif avec son équipe, les écouter
- Gérer les conflits, schéma de résolution de problèmes

V - FAIRE ÉVOLUER LES COMPÉTENCES ET LA MOTIVATION DES COLLABORATEURS

- Analyser les compétences de mes collaborateurs
- Former son équipe en permanence

VI - MOTIVER SON ÉQUIPE

- Gérer la démotivation qui mène au mécontentement

VII - BÂTIR UN PLAN DE MOTIVATION

- Entreprendre les 4 actions qui font progresser
- Transmettre son énergie au quotidien
- Manager les problématiques individuelles

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG189 PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le fond et la forme des messages sur scène et en public, gagner en confiance et en aisance pour asseoir sa crédibilité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Commerciaux, Assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en relations humaines appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRENDRE LA PAROLE AVEC PLAISIR

- Faire le point sur son style de communication :
  • Vos forces
  • Vos faiblesses
  • Vos peurs
  • Surmonter le trac
- Capitaliser sur ses atouts / qualités :
  • Développer la confiance en soi
  • Acquérir de l'autorité
  • L'impact du visuel sur l'auditif

II - APPRENDRE À S'AUTO-DISCIPLINER

- Soigner sa voie
- Soigner sa diction
- Lire ses notes
- Mémoriser

III - APPRENDRE LA GESTUELLE ET LES POSTURES

- Comment se positionner
- Avec ou sans micro
- Comment utiliser le regard
- Comment utiliser ses mains

IV - CAPTER L'ATTENTION

- La règle des 4x20
- Le plan et les enjeux
- Impliquer l'auditoire
- Identifier un allié

V - L'ART DE LA RÉPARTIE

- Déjouer une agression par l'empathie
- Tourner le négatif en positif
- Utiliser le sourire et la joie
- Répondre aux objections imprévues

VI - ÉCRIRE SON TEXTE

- Les bons « mots »
- Le bon plan
- Le temps de parole
- Le suport idéal de présentation

VII - COMMENT VÉROUILLER L'AUDITOIRE ?

- La méthode de l'inversion
- La méthode de l'implication
- L'art des ancrages

VIII - COMMENT CONCLURE UNE CONFÉRENCE ?

- La méthode C Q F R
- La technique de la POSITIVITÉ
- La technique du cœur

CONCLUSION

Grâce à ce stage, les participants n'auront plus « peur » d'affronter un public quelque soit l'importance et les enjeux du thème de leur conférence.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG042 MANAGER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE

OBJECTIF(S)

• Mettre les négociateurs en situation de réussite professionnelle, adapter son management à son marché, garder et développer la rentabilité économique de son équipe commerciale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants d'entreprise, managers, responsables de service transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Quels sont les objectifs de mon entreprise : mon projet d'entreprise est-il cohérent avec mon marché
- Comment se comportent mes collaborateurs actuellement : grille d'analyse

I - RAPPEL DES FONDAMENTAUX DE LA RÉUSSITE DANS UN MARCHÉ TENDU

- Les fondamentaux avec les clients vendeurs
- Les fondamentaux avec les clients acquéreurs

II - QUEL MANAGEMENT POUR QUELS TYPES DE COLLABORATEURS

- Analyse des négociateurs de l'équipe : Points forts et points à améliorer
- La mise en place des plans d'améliorations individuels des négociateurs
- Comment communiquer efficacement avec ses collaborateurs

III - ANALYSE DES RATIOS ET CHIFFRES CLÉS DE L'AGENCE

- Potentiel du marché / Etat de la concurrence
- Chiffres clés individuels et collectifs

IV - LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

- Quelle place prendre sur son marché
- Le projet d'entreprise : comment le réaliser objectivement
- La déclinaison du projet d'entreprise au niveau des collaborateurs

V - LES OBJECTIFS INDIVIDUELS

- Comment les déterminer / les faire respecter
- Comment y faire adhérer l'équipe commerciale

VI - L'ANIMATION EFFICACE DES NÉGOCIATEURS : MANAGER COURT POUR MANAGER EFFICACEMENT

- Les différents rendez-vous formels avec les négociateurs
- Les prises d'engagements entre l'entreprise et le négociateur
- La feuille de route mensuelle du négociateur
- Le rôle de l'accompagnement du manager

VII - L'ANIMATION EFFICACE DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE : FÉDÉRER POUR RÉUSSIR

Les différentes réunions :
- Quotidienne / Hebdomadaire / Mensuelle

VIII - DÉVELOPPER ET MAINTENIR LA MOTIVATION

- Les règles de la motivation chez un négociateur
- Comment éviter la démotivation d'un négociateur
- Comment éviter la démotivation de l'équipe commerciale

CONCLUSION

Plan d'actions d'animation d'équipe

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG045

LA GESTION DU PERSONNEL D'AGENCES ET DE CABINETS

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi relatives aux salariés de cabinets.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de la gestion de salariés au sein d'une agence ou d'un Cabinet immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)) - 60 % juridique 20 % pratique et 20 % management
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES TEXTES EN PRÉSENCE

- LA CCN DE L'IMMOBILIER ET LE CODE DU TRAVAIL
  • La convention collective nationale de l'immobilier :
  • Le code du travail

II - LES DIFFÉRENTS TYPES DE POSTE

- Les agents commerciaux
- Les Négociateurs salariés VRP
- Les Négociateurs salariés non VRP

III - LES SALARIÉS SÉDENTAIRES ET MOBILES

- Les employés et les agents de maîtrises sédentaires et mobiles
- Les cadres sédentaires et mobiles

IV - LA GESTION DES ÉVÉNEMENTS EN COURS DE CONTRAT

- Les congés payés.
  • Les périodes d'essai
  • Les règles légales en matière de congés payés
- Les cas de suspension du contrat de travail (absence, maladie, AT…)
- Les réclamations en cours de contrat
- L'évaluation des risques professionnels
- La formation professionnelle et les entretiens professionnels obligatoires

V - LA RUPTURE DU CONTRAT

- Le départ à la retraite
- L'inaptitude (suite à une maladie ou un AT).
- Les fautes disciplinaires.
- Le licenciement
- La rupture conventionnelle
- La transaction article 2044 du Code civil, l'homologation par le conseil des prud'hommes

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG046

RECRUTER UN NÉGOCIATEUR IMMOBILIER : QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR ?

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi pour les trois statuts de commerciaux dans l'immobilier et acquérir des repères et des techniques pour le recrutement de tels profils

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de gestion de salariés, chargés de la transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 50 % juridique et 50 % management
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRÉAMBULE

- Les différentes motivations d'un choix stratégique.

II - ASPECTS JURIDIQUES :

- Agents commerciaux :
  - Les trois conditions pour être agent commercial
  - Le point sur la règlementation et les dispositions de la loi Alur
  - Les caractéristiques de ce statut
  - Les risques encourus
- Les VRP
  - Les Caractéristiques du statut de VRP
  - Les dispositions de la convention collective
  - Le contrat de travail
  - La rupture du contrat de travail
- Les non VRP
  - Les Caractéristiques du statut de VRP
  - Les dispositions de la convention collective et les dispositions de la loi Alur
  - Le contrat de travail
  - Avantages et inconvénients de ce type de statut

III - LE MODÈLE HUMAIN DES NÉGOCIATEURS

- Définir le profil recherché.
- Des outils de lecture des profils humains et des domaines de motivation (système TMS)
- Le système HBDI
- Un outil irrationnel : votre intuition et vos ressentis

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG097 MANAGEMENT ET PNL COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

OBJECTIF(S)

• Découvrir sur une journée ce qu'est la PNL et ses apports dans le management des salariés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de la gestion de salariés au sein d'un cabinet immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRÉSENTATION ET HISTOIRE DE LA PNL

- Histoire, principe et philosophie de la PNL
- La PNL et le développement personnel

II - APPORTS DE LA PNL DANS LE MANAGEMENT

- Vision du monde et monde
- Regard sur les gens et les faits qui nous entourent
- Mécanismes limitants dans nos relations avec les autres

III - LA PNL ET LA COMMUNICATION

- Langage verbal, para verbal et non verbal
- Communication, distorsion et satisfaction de son modèle du monde
- Observation / établissement du rapport
- Synchronisation et conduite de la discussion
- Lien avec le quotidien de manageur

IV - LA DÉCOUVERTE DES DIFFÉRENTS MODÈLES HUMAINS

- Lecture des systèmes de valeurs et des réactions conscientes et inconscientes des autres
- Lien avec le recrutement et le management

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG118

S'ENTRAÎNER À GÉRER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

Atelier pratique

OBJECTIF(S)

• Optimiser les moments forts de l'Agence, les préparatifs et relever les indices gagnants de la gestion d'une équipe, formaliser et utiliser des outils, éviter les erreurs classiques constatées

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers en devenir, managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Point sur les difficultés rencontrées dans l'animation d'équipe

I - LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Les solutions proposées
- La préparation logistique et mentale : comment je me prépare ?
- La connaissance de mon équipe : son fonctionnement et le mien
- Ce qui fonctionne : pourquoi ?
- Ce qui ne fonctionne pas : pourquoi ?
- Les premiers avis des confrères et les indices pertinents repérés

II - LES PREMIERS CAS PRATIQUES PASSÉS EN REVUE

Les réactions et les solutions gagnantes
- Un collaborateur démotivé
- Un collaborateur en perte de vitesse
- Un collaborateur qui suit la méthode mais qui n'a pas de résultat
- Un collaborateur qui ne suit pas la méthode mais qui a des résultats
- Un collaborateur « hors-jeu »
- L'intégration d'un nouveau collaborateur dans l'équipe

Cas pratiques
- Prise en considération de tous les éléments favorisant l'impact sur le résultat : discours, attitude, influence, empathie, autorité, présence d'un règlement intérieur, éléments de preuves, enthousiasme, énergie, assurance, congruence, assertivité…
- Mise en perspective de la qualité de l'observation et de la subtilité des remarques
- Validation des approches pertinentes et modification des attitudes parasitantes
- Mise en avant des mots et des expressions employés

III - LES MOMENTS FORTS ET COLLECTIFS

Un autre dialogue, une autre attitude…
- Le point fixe journalier
- La réunion hebdomadaire
- La réunion mensuelle
- La réunion annuelle

Cas pratiques
- L'attitude générale et les détails qui font la différence !
- Les résultats obtenus grâce à vous… la connaissance des grands principes
- Le comportement « ad hoc » admis par tous

SYNTHÈSE & CONCLUSION :

Le perfectionnement grâce au regard des autres
Une introspection « poil à gratter » qui vous entraîne dans la valse endiablée de l'objectivité positive et de l'amélioration permanente
- Le regard des autres pour grandir
- La confortation de mon savoir-faire
- La collecte de signes détonants et pragmatiques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG179 LE MANAGEMENT D'EXCELLENCE EN 8 LEÇONS

OBJECTIF(S)

• Manager avec des techniques simples, asseoir l'autorité naturelle et développer une performance/plaisir dans l'entreprise pour amener les collaborateurs à se surpasser

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Manager efficacement ne s'improvise pas mais repose sur des techniques et des méthodes. Quelles sont les erreurs constatées dans les agences ? Ce stage va vous permettre de structurer l'animation commerciale de votre équipe.

I - L'ÉQUIPE

- Comment identifier les Alliés/ les Opposants
- La cartographie sociale
- Différence entre coacher et manager

II - LA MOTIVATION

- Comment entretenir la motivation
- La rémunération
- Les challenges
- La montée en compétence
- Identifier la bonne foi/la mauvaise foi : l'échelle de PORTER
- Comment valoriser celui qui réussit
- Comment remotiver celui qui est en échec

III - LA CONDUITE DE RÉUNION

- La réunion journalière
- La réunion hebdomadaire
- La réunion mensuelle
- La réunion trimestrielle

IV - LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

- La technique d'entretien
- Ce qu'il faut faire/ ce qu'il ne faut surtout pas faire
- L'entretien hebdomadaire
- L'entretien mensuel
- L'entretien annuel de fixation d'objectifs
- L'entretien de recadrage
- L'entretien de gestion de conflit interne

V - L'ACCOMPAGNEMENT TERRAIN

- Comment le faire et à quelle fréquence
- Le débriefing et la prise de conscience des erreurs: ORDRE
- Le pacte de progression : OMMDC

VI - LES OUTILS DE SUIVI ET DE CONTRÔLE

- La fiche suivi journalier
- La fiche d'activité hebdomadaire
- Le passeport gagnant
- La fiche mensuelle d'atteinte d'objectifs
- Le Pilotim Performance
- La fiche d'auto-analyse mensuelle
- Le quizz connaissance professionnelle

VII - LES OBJECTIFS

- Les objectifs quantitatifs
- Les objectifs qualitatifs
- Comment les présenter
- Que faire en cas de dépassement

VIII - L'ORGANISATION IDÉALE

- L'important/ l'urgent/ les priorités
- L'organisation de l'équipe : l'agenda rythmé
- L'organisation du manager : la répartition production/ animation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG185 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

OBJECTIF(S)

• Transformez votre stress en action positive afin de ne plus en subir les désagréments et retrouver du plaisir au sein des différents métiers de l'immobilier (syndic, location et transaction).

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toutes personnes exposées à la pression de clients exigeants et agressifs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 60 % théorique et 40 % pratique
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation et objectifs de la formation

I - IDENTIFICATION DE L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- Présentation et différence entre QI, QE et intelligence numérique.
- Constats sur les effets des émotions dans le travail et la relation client.
- Le lien entre les émotions et la performance (Effets positifs ou négatifs) ?

II - LA GESTION DE SES ÉMOTIONS DANS LE TRAVAIL ET LA RELATION CLIENT / LA TRANSFORMATION EN ACTION

- Identification de l'état émotionnel dans des situations de travail (attitude personnel-attitude d'un collègue-attitude d'un client)
- Analyse du processus à travers des cas concrets.
- Outil de gestion de l'attitude (la sienne et celle des autres) et de la relation (clients/collaborateur) : conscience-maitrise-compréhension-régulation.

III - LA GESTION DES ÉMOTIONS (PERSONNELLES-CLIENTS-COLLABORATEURS) PAR LE BIAIS D'AUTRES OUTILS.

- Analyse des fonctionnements et des comportements en présence.
- Outils de solution (programmes - Réalignement de valeurs - cercle vicieux et cercle vertueux - projection dans le futur)

IV - LA MISE EN ŒUVRE D'AUTRES MÉTHODES

- Regard sur son travail, la gestion de son temps, la communication.
- Alimentation, exercices physiques…
- Détente, attitude positive, aller chercher des ressources…

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG187 DU MANAGEMENT OPÉRATIONNEL AU MANAGEMENT AUTHENTIQUE

OBJECTIF(S)

• Manager autrement afin d'obtenir plus d'efficacité dans votre équipe au quotidien et peut être aussi diminuer le stress ambiant et faire évoluer votre culture managériale afin d'envisager, au quotidien, d'atteindre différemment vos objectifs pour ensuite le traduire en actions concrètes

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable de structures, Manageurs et toutes personnes intéressées par ce sujet

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 65 % théorique et 35 % pratique
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des objectifs de la journée

I - REGARDS SUR NOTRE CONTEXTE SOCIÉTAL ET DE TRAVAIL

- Analyse sur la base d'un exemple du contexte actuel.
- Mise en évidence des pratiques managériales quotidiennes au regard du contenu de cet exemple et mesure des écarts.
- Définition des enjeux et des besoins : « L'essentiel de la communication n'est pas du côté des techniques mais du côté des hommes et des sociétés ».
  - Etre un leader authentique et ses bénéfices (être ce que je dis)
  - Votre vocation.
  - Votre crédibilité.
  - L'étape de transformation.
  - La question du pouvoir.
  - Comment progresser.

II - QUELLES SONT VOS MOTIVATIONS PROFONDES

- Travail individuel et collectif sur celles-ci.
  - Aide à la définition précise des critères et des valeurs que vous souhaitez incarner.
  - Exercice de hiérarchisation de ceux-ci afin d'avoir une vision claire.
- Traduction de vos critères et valeurs dans la culture et l'image commerciale de votre entreprise

III - MISE EN PRATIQUE DE CE TRAVAIL DANS VOS ACTES MANAGÉRIAUX AU QUOTIDIEN

- Préambule : Conséquences au sein de votre structure.
- Les conséquences en terme de recrutement : « je sais ce que je recherche et je mets tout en œuvre afin de le déceler chez mes futurs collaborateurs ».
- Les conséquences en terme de fixation d'objectif et de savoir être avec vos collaborateurs en place.
- Les incidences indirectes : l'éventuel départ de collaborateurs qui ne se retrouvent pas dans « votre cadre ».
- L'évolution de votre quotidien de manageur (le recrutement, la délégation, la fixation d'objectifs, la reconnaissance…)

SYNTHÈSE DE LA JOURNÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG188 ANALYSER ET DÉCRYPTER LES ATTITUDES AFIN D'OPTIMISER LA RELATION CLIENT DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Aider à repérer les différents vecteurs de communication autres que verbaux afin d'avoir une meilleure efficacité en communication.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toutes personnes chargées de relation client en recherche de performance en matière de communication

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 60 % théorique et 40 % pratique
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES TROIS PÔLES DU FONCTIONNEMENT HUMAIN

- Processus cognitifs.
- Etats internes.
- Etats externes.

Exercices d'observation et explication.

II - LES DIFFÉRENTS VECTEURS DE COMMUNICATION

- Communication verbale.
- Communication non verbale.
- Communication para verbale.

Répartition et explication.

III - LE LANGAGE DES YEUX

Exercices de repérage
- La construction.
- Le passé.
- Les sentiments.
- Les visuels, les auditifs et les kinesthésiques.
- La place de l'intuition

IV - LE LANGAGE DES AUTRES PARTIES DU CORPS

- Signification de certaines postures et autres faits et gestes (les mains, les bras, les jambes, la position du corps).

V - DÉVELOPPER SON ACUITÉ SENSORIELLE

- Les erreurs d'interprétation sur son modèle du monde.
- L'utilisation des réactions visibles inconscientes :
  • Respiration, Muscles du visage, lèvres inférieures, les yeux…
  • Exercices.

VI - LE RAPPORT

- Exercice de désynchronisation / Exercice de synchronisation.
- Explication des gestes et attitudes

VII - LES CERVEAUX DROITS ET LES CERVEAUX GAUCHES

- Présentations et explication.
- Le positionnement dans l'espace.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG191 MANAGER ET PRODUCTEUR COMMENT COHABITER DANS VOTRE ÉQUIPE ET DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE - DÉVELOPPER VOS REVENUS - SÉCURISER VOTRE AGENCE

OBJECTIF(S)

• Être un exemple motivant pour vos équipes et passer en douceur de la production au management

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Chefs d'agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi chercher à se développer par le recrutement
Les risques liés au non recrutement
Les risques liés au recrutement

I - QUELS SONT LES ENJEUX ET LES PROBLÉMATIQUES LIÉS À LA DOUBLE FONCTION ?

- Analyser son potentiel et son projet d'entreprise pour prendre une bonne décision stratégique
- La mise en place du premier recrutement

II - COMMENT ADOPTER UNE POSTURE ET UN POSITIONNEMENT EFFICACE ET ADAPTÉ FACE À SES COLLABORATEURS EN TANT QUE DIRIGEANTS ?

- Les règles de l'organisation de la transaction
- Les règles comportementales du manager producteur et des collaborateurs

III - COMMENT GÉRER SES PRIORITÉS ET ORGANISER SON TEMPS ?

- Le calcul de l'équilibre financier
- Les stratégies à court et moyen terme

IV - COMMENT ÉTABLIR SON PLAN DE MANAGEMENT ?

- En fonction du temps consacré ?
- Des besoins des collaborateurs ?

V - LES FONCTIONS ESSENTIELLES DU MANAGEMENT ?

- Conduite ou participation aux recrutements ou à la validation
- Intégrer efficacement ses collaborateurs et compléter son « diagnostic »
- L'animation individuelle
- La conduite des réunions

VI - COMMENT MENER DES ACCOMPAGNEMENTS EFFICACES, STRUCTURÉS ET MOTIVANTS ?

- Les techniques d'observation
- Les techniques de débriefing

VII - PLAN D'ACTIONS MANAGÉRIALES ET MISE EN PLACE D'UN RÉTRO-PLANNING TYPE DE MONTÉ EN CHARGE

CONCLUSION

Evaluation et conclusion de la journée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG192

LA FIDÉLISATION DES NÉGOCIATEURS

—

Comment recruter et garder ses meilleurs négociateurs

OBJECTIF(S)

• Rentabiliser les investissements réalisés sur les négociateurs, éviter le turn-over permanent dans la force commerciale, ne pas investir son temps dans des plans d'intégration stériles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Chefs d'agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CHOISIR UN NÉGOCIATEUR FIDÈLE

- Comment identifier les candidats lors des entretiens d'embauche qui resteront dans l'entreprise
- Travailler avec un sprinter ou un coureur de fond
- La différence entre la rentabilité à court terme et la rentabilité à long terme

II - LES FONDAMENTAUX DE LA FIDÉLISATION D'UN COLLABORATEUR

- La culture d'entreprise
- L'attachement à la marque et à l'agence
- Les réelles plus values qu'apporte votre agence
- La fierté du métier de négociateur immobilier

III - LA FIDÉLISATION PAR LE PROJET D'ENTREPRISE ET LE MANAGEMENT

- Comment faire partager mon projet d'entreprise
- Les secrets du management participatif
- Les axes de développements (éventuels) de mon projet d'entreprise

IV - LA FIDÉLISATION PAR LES RÈGLES DU JEU DE L'ENTREPRISE

- Les règles d'attribution des contacts qui favorisent la fidélisation du négociateur dans l'agence
- La notion de fonds de commerce du négociateur
- Le rôle de l'entreprise dans l'animation des fichiers qui constituent le fonds de commerce du négociateur

V - LA FIDÉLISATION PAR LA REMUNÉRATION DU NÉGOCIATEUR

- Rappel des fondamentaux de la rémunération maximum sur le CA généré
- Comment favoriser les meilleurs négociateurs avec une rémunération dynamique
- L'évolution du statut du négociateur

VI - LA FIDÉLISATION PAR LA FORMATION

- Quelles sont les formations complémentaires que je peux offrir à mon collaborateur méritant pour l'aider dans son développement personnel

VII - LA FIDÉLISATION PAR L'ÉVOLUTION DANS LA STRUCTURE DE L'AGENCE

- La première étape, le tutorat…
- La seconde étape : le management direct d'un ou plusieurs négociateurs
- La troisième étape : la direction du service transaction
- La quatrième étape : l'ouverture d'une succursale en synergie avec l'agence mère, après avoir formé et mis en place son successeur

VIII - LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE PAR LA CRÉATION DE SUCCURSALES DIRIGÉES PAR VOS ANCIENS NÉGOCIATEURS

- Comment identifier le négociateur capable de se mettre « à son compte » en partenariat avec vous
- Les besoins de changement du statut de collaborateur au statut de dirigeant

IX - LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE À SES COLLABORATEURS

- Pourquoi transmettre son entreprise à ses collaborateurs
- Quels sont les avantages de transmettre son entreprise à ses collaborateurs
- Comment réussir la transmission de son entreprise à ses collaborateurs

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG193 MANAGER AVEC BIENVEILLANCE POUR « PERFORMER » AVEC VOTRE TEAM

—

Manager la génération Z après avoir apprivoisé la génération Y

OBJECTIF(S)

• Redéfinir ensemble les axes de l'autorité et de la bienveillance, analyser et s'adapter aux styles sociaux pour avancer et donner une dimension humaine et « connectée » à la relation avec votre Team

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers et Managers en devenir
Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI FAUT-IL AVOIR UNE AUTORITÉ NATURELLE ?

- Définition de l'autorité et de ses limites
- L'évolution de l'autorité auprès des nouvelles générations « Y&Z »
- L'apprentissage des nouveaux codes ; « les attitudes, les gestes, le discours »
- Les nouveaux chemins pour « cohabiter & Performer » avec sa TEAM

II - POURQUOI FAUT-IL ÊTRE BIENVEILLANT ?

- L'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui
- Les capacités d'attention, de non verbal et de verbalisation
- Avoir une attitude intérieure positive
- L'attention : « faire attention «, se centrer sur l'autre et développer un esprit attentif. Concentration personnelle pour orienter son attention vers l'autre.
- La flexibilité et empathie :
  • L'ouverture aux idées nouvelles,
  • La tolérance aux attitudes et valeurs différentes des siennes
  • L'adaptabilité sur sa manière de communiquer : créativité

III - L'ANALYSE DES STYLES SOCIAUX ET VOTRE ADAPTATION !

- Comment fonctionne chaque style ?
- Quelles sont les attentes de chaque style ?
- Comment aborder chaque style, résoudre les problèmes et suggérer des solutions avec chaque style ?
- Comment bien communiquer avec chaque style ?

IV - LES BONNES ATTITUDES QUI VOUS ASSURENT L'AUTORITÉ ET L'IMPLICATION DE VOTRE TEAM

- Cas pratiques dans le contexte quotidien
- Des animations hebdomadaires différentes
- Des points individuels
- Des recadrages indispensables

Réfléchir ensemble à la situation de communication dans laquelle on se trouve.

- La réassurance permanente
- L'acceptation de la notion de concessions
- L'environnement : espace vital et distance avec les autres
- La tenue et la présentation : tenue vestimentaire, style.
- Les particularités physiques et leur mise en valeur
- L'adaptation aux différentes postures et les gestes culturels

CONCLUSION : L'ADHÉSION DE VOTRE TEAM

Se faire comprendre est de notre responsabilité et la réponse que nous obtenons est le résultat de notre comportement. Les contextes changent. Aussi un comportement ne produira pas forcément le même résultat, même si l'interlocuteur est le même. Atteindre nos objectifs tout en préservant les intérêts de nos interlocuteurs.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG194 MANAGER DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES : VISEZ LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

OBJECTIF(S)

• Développer sa culture managériale, ses capacités de compréhension des situations et de ses collaborateurs afin de tendre vers une meilleure performance collective

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers au sein des professions immobilières

Prérequis : exercices de fonctions managériales

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation et objectifs de la formation

I - VOTRE CONTEXTE ET LES CONSTATS EFFECTUÉS

- La réalité du monde actuel (matérialisme, zapping, intelligence numérique)
- Le coût du stress au travail
- Les comportements éventuelement toxiques de manageurs et leurs conséquences.
- Compromis moyen et contreperformance.

II - DÉVELOPPER VOTRE CULTURE MANAGÉRIALE ET UN MANAGEMENT DE QUALITÉ

- Regard sur l'être humain : l'être et rien que l'être.
- Sortez du jugement et développer votre compréhension ainsi que votre neutralité. Acceptez de ne pas connaitre l'issue, de ne pas maitriser dans un premier temps.
- Sortez du titre de chef, mettez en avant votre personne et cultivez votre charisme
- Valeurs, sens et performance (explication, alignement) / Le projet commun : les valeurs de l'entreprise.
- Les valeurs clefs d'un management de qualité : Confiance-autonomie-respect versus peur-mépris- dépendance / réalisation de soi, accomplissement social.
- La place de l'exigence.

III - LES OUTILS D'UN MANAGEMENT DE QUALITÉ ET LES ATTENTES DES COLLABORATEURS

- Le bon positionnement des collaborateurs.
- Votre autorité repose trop sur votre savoir et votre maitrise… Allez vers la délégation et la confiance (exercice de gestion de conflit de valeurs si besoin).
- La bonne fixation d'objectifs et la reconnaissance / Entretien annuel : valeurs, sens et aspects qualitatifs.
- Rapports humains et environnement de travail de qualité.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG195 PRENDRE SES MARQUES EN TANT QUE NOUVEAU RESPONSABLE

OBJECTIF(S)

• Permettre au nouveau responsable de se positionner face à l'équipe en le dotant d'une méthode le rendant crédible.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers débutants, nouveaux responsables.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

La prise de responsabilité est un engagement tant vis-à-vis de la direction que vis-à-vis de l'équipe surtout lorsqu'on débute. Quelles sont les difficultés majeures ?

I - PRÉPARER SA PRISE DE FONCTION

- Situer le service et ses contributions au projet de l'entreprise : servir une ambition, définir les missions prioritaires, identifier les moyens disponibles (matériel, équipe, compétences).
- Mesurer les niveaux de compétence et d'autonomie de l'équipe (individuels et collectifs) : évaluation des collaborateurs par pilotage.
- Définir les règles du jeu comportementales : identifier les basiques du comportement, définir les niveaux d'exigence.

II - PRENDRE SES FONCTIONS

- L'annonce de la prise de fonction,
- Identifier les freins (doute, méfiance, opposition) et anticiper leur levée,
- Favoriser un mode de communication constructif,
- Identifier le mode relationnel de chaque n°1,
- Adopter en toutes circonstances une attitude managériale « prévisible »,
- Adapter les réponses managériales en fonction des situations,
- « Valoriser » les succès, « assister » lors d'erreurs, « sanctionner » les hors-jeux comportementaux.

III - MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE BASE DU MANAGEMENT

- Techniques de motivation : séquencer les phases de travail (donner des objectifs clairs et réalisables, prévoir les plans d'action, rappeler les règles du jeu), valoriser les efforts et les bons résultats,
- Technique de pilotage : donner du sens aux actions quotidiennes, encadrer les compétences (briefing-débriefing), suivre la progression de chaque collaborateur sur un tableau de pilotage individuel,
- Technique d'autorité et de sanction : technique du « rappel » de la règle.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX034 SORTIR D'UN CONFLIT : AU-DELÀ DE LA COMMUNICATION, SACHEZ NÉGOCIER

OBJECTIF(S)

• Gérer un conflit par l'appréhension de plusieurs dimensions : l'émotion des deux parties, la gestion de soi, les techniques de communication et de négociation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Salariés, employeurs et managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES COMPOSANTES D'UN CONFLIT

- Présentation d'un conflit parmi d'autres
- Les trois éléments fondamentaux permettant de gérer les conflits
  • Le pouvoir
  • Le droit
  • Les intérêts
- Mis en œuvre de ces trois éléments afin de gérer un conflit
- Gérer le conflit en usant de son pouvoir : capacité d'une personne à obliger une autre à faire quelque chose qu'elle ne ferait pas autrement
- Gérer le conflit en droit : Faits – préjudice – lien de causalité. Recours à un avocat et un juge. Problème d'exécution de la décision. Impact sur les relations
- S'intéresser aux intérêts en jeux
- Avantage et inconvénient de chaque processus

II - C'EST QUOI UNE POSITION, UN INTÉRÊT ?

- Analyse des intérêts d'une personne à travers un outil de management sur la motivation et deux outils de PN (les niveaux logiques de Robert Dilts, la fonction positive du comportement qui dérange)
- Les conflits naissent dans les positions et les jugements de valeur liés à la perception d'un comportement ou de propos
- La résolution des conflits apparaît souvent dans l'identification des intérêts, des valeurs et des critères de chacune des parties. Nous sortons alors des jugements pour passer dans la compréhension et trouvons alors des liens afin de gérer le différend

Exemple de positions et intérêts sous-jacents

III - LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AU REGARD DES SPÉCIFICITÉS DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

- Rappel rapide sur les différents aspects de communication en jeu
  • Sortir du jeu qui a tort, qui a raison.
  • Écouter.
  • Accuser réception.
  • Ne pas rentrer dans la justification…
- Les différentes phases de la négociation Harvard
  • Information : Phase du quoi.
  • Position : Ce que veut l'autre / Ce que je veux.
  • Intérêt : Qu'est-ce que veut satisfaire l'autre de plus important ? / Qu'en est-il pour moi ?
  • Comment gérer un blocage ou une émotion à ce stade ?
  • Formulation des problèmes communs à résoudre à partir des intérêts réciproques
  • Génération d'options
  • Evaluation des options, résolution et formulation des objectifs
- Mise en œuvre au sein de nombreux exemples et exercices
  A ce stade, le formateur propose de traiter des cas concrets de conflits que les stagiaires peuvent connaître dans leur quotidien professionnel

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX115 RASSURER LES ACQUÉREURS ET LES VENDEURS D'UN BIEN IMMOBILIER S'AFFIRMER EFFICACEMENT EN TOUTES CIRCONSTANCES

OBJECTIF(S)

• Différencier clairement la Communication de la relation, développer l'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui et les capacités d'attention, de non verbal et de verbalisation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout le personnel des agences qui a besoin de gérer son stress, Transaction, Gestion, Syndic et location
Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RELATION ET COMMUNICATION

- De l'information (gestion des « objets » message) à la communication (ouverture d'esprit)
- La différence entre être relationnel (être relié) et être communicant (être ouvert)
- Le Verbal et le non verbal
- Les types de rupture (par fascination ou par répulsion) et l'attachement
- La Différence entre l'affectivité et la chaleur Humaine
- La Notion de responsabilité 100% de chaque côté
- La communication et la manipulation.

II - GÉRER LES DIFFÉRENCES

- Causes et conséquences des différences de points de vue
- Mécanisme des perceptions
- Individualisation (affirmation de soi) et fusion

III - SE METTRE À LA PLACE DE L'AUTRE

- Le piège dans la communication : se mettre à la place de l'autre
- Permettre à l'autre d'exprimer ce qu'il pense ou ressent à la place où il est
- Les pièges du narcissisme relationnel

IV - CHEMIN DE L'INFORMATION ET DISTORSION

- Les sources de déformation de l'information entre deux individus
- Emission / Réception / Décodage
- Le moyen de recentrer les écarts
- La différence entre l'intérêt et l'attention

V - L'ÉTAT COMMUNICANT ET SES CONSÉQUENCES

- L'état communicant
- Donner et recevoir de l'attention
- Faire la différence entre Donner/Recevoir et Imposer/Prendre
- Être présent et ses conséquences
- Poser une vraie question (c'est-à-dire sans condition de réponse)
- Accéder à la raison si on doit gérer une situation délicate,
- Utiliser les cinq points de validation

VI - LES CAS DE NON-RÉPONSE

- Raisons pour lesquelles un interlocuteur ne répond pas et les façons d'y remédier

VII - LA COMMUNICATION AVEC SOI-MÊME

- Les véritables sources d'affirmation de soi
- Comment le stress souligne ce qui est important en soi
- Comment il permet de réconcilier les zones de rupture avec soi-même
- La localisation de ce qui est important
- La réhabilitation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

4. GESTION COMMERCIALE - MARKETING - DIGITAL MARKETING

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG222 VENDRE ET MANAGER DANS L'IMMOBILIER GRACE AU PROFILAGE ET AUX 4 COULEURS DU DISC

OBJECTIF(S)

• Accélérer ses ventes, améliorer ses performances managériales et adapter son style comportemental pour plus d'efficacité et de fluidité dans ses relations et interactions

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Agents immobiliers, vente aux particuliers et professionnels

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 30

INTERVENANT(S)

Formateurs : Formateur spécialisé en marketing digital et techniques de persuasion
Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – DECOUVRIR LA METHODE DISC ET SES COULEURS

- Connaître le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application
- Comprendre le langage des couleurs
- Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

II – DECRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

- Mieux se connaître en découvrant son propre profil
- Identifier votre mode de communication privilégié et son impact dans vos relations humaines
- Comprendre votre fonctionnement en tant vendeur/manager

III – RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AUX PROFILS DES AUTRES

- Reconnaître chaque profil : les mots, la voix, les gestes
- Identifier les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur
- Anticiper les tensions et difficultés relationnelles selon les préférences comportementales

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG214

LES DRONES ET L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Prendre conscience de la réglementation applicable pour une exploitation sereine de l'outil et pour éviter les sanctions pénales et pour les novices, prendre connaissance des types de drones et des fondamentaux de l'utilisation d'un appareil professionnel afin de débattre de façon pertinente avec un télépilote de drones

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous professionnels de l'immobilier voulant se documenter sur un outil nouveau et tourner vers une possibilité complémentaire de communiquer avec leurs clients, de façon autre et permettant parfois, une alternative à la visite physique

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Présentation de films explicatifs et d'un drone statique "désossé" Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 30

INTERVENANT(S)

Formateurs : Professionnel spécialisé en droit immobilier / Expert international drone et formateur règlement et technique drone homologué par la D.G.A.C.
Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Filmographie : Quelques vidéos « droniques » commentées
- Sitographie et bibliographie

I - LES ORIGINES DU DRONE

- L'Histoire du Drone, initialement véhicule aérien et son origine
- L'imbrication du drone, du robot et du modèle réduit.

II - LA DÉFINITION DU DRONE

- La définition juridique du drone. Le drone cognitif est-il doté d'une personnalité juridique ?
- La définition technique d'un système de drone : le drone et ses sous-ensembles

III - L'IMPACT ÉCONOMIQUE DES DRONES

- Le marché actuel des drones
- Les acteurs institutionnels

IV - LES DRONES ET L'IMMOBILIER : LES ENJEUX

- Quelles utilisations de principe pour les professionnels de l'immobilier
- Les drones et le respect des libertés fondamentales

V - LES DRONES : UN SYSTEME TECHNOLOGIQUE

- Le vecteur
- Le matériel embarqué
- Homologation des drones et entretien

VI – LA RÈGLEMENTATION DU DRONE DE L'EXPLOITANT ET DU TÉLÉPILOTE

- Rappel de la règlementation drone
- Différences entre usages de loisirs et professionnel
- Comment devenir télépilote professionnel
- Détails de la règlementation
- Règles de navigation aérienne applicables aux drones
- S'enregistrer sur la plate-forme…

VII - NOUVEAUTÉS ET POINTS D'ATTENTION

VIII - EXERCICES PRATIQUES

- Vidéo promotionnelle de locaux
- Inspection photovoltaïque
- Inspection de toiture

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG201 TRANSFORMATION DIGITALE DE L'AGENCE

—

Élaboration de la stratégie et mise en œuvre du changement (en agence de transaction)

OBJECTIF(S)

• Évaluer les changements les plus appropriés et pertinents en fonction de la structure de votre agence, de votre budget, de votre marché local, de vos concurrents et de votre équipe puis définir la stratégie digitale et la feuille de route (priorités et planning de déploiement). Identifier les prestataires et analyser leurs offres en termes de valeur ajoutée et de rapport qualité / prix

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence et personnes responsables du digital à l'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Matériel à apporter par le stagiaire : ordinateur portable (pouvant se connecter au wifi)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES ENJEUX DE LA TRANSFORMATION

- Avantages pour l'agence : service client amélioré, rentabilité, efficacité, volume de business, images de marque, etc.
- Les supports concernés : site web, logiciel de transaction, le point de vente physique, les services digitaux immobiliers et les généralistes, le matériel et les terminaux, les réseaux/ télécoms
- Intelligence Artificielle et automatisation des processus avec les prospects, les clients, les collaborateurs et l'externe

II - IMPACT SUR TOUS LES PROCESSUS MÉTIERS DE LA TRANSACTION

- Prospection : estimation en ligne, pige, modules de prospection géo-localisée, externalisation partielle, dossier d'estimation semi-automatisé
- Communication / Marketing : avis clients, fichiers communs, réseaux sociaux, référencement, webdesign, vitrine de l'agence numérique / interactive, multidiffusion des biens, visites virtuelles, home staging, plans 3D, virtuel, emailing, newsletter, mobile marketing, web analytics, externalisation photos
- Vente : rapprochements automatiques, réalité virtuelle, supports commerciaux en mobilité
- Relation client : formulaires de contact, aide en ligne, messagerie instantanée (chat), extranet client
- Contractualisation et suivi de dossier : signature électronique, externalisation de la gestion locative et des EDL, registre des mandats électronique, etc

III - LE DIGITAL DANS LES ACTIVITÉS SUPPORT ET FONCTIONNELLES DE L'ENTREPRISE

- Collaboration et vie des équipes : outils en mobilité, communications unifiées, agendas partagés, messagerie interne, cloud, webmail intégré
- Recrutement
- Relations fournisseurs / partenaires
- Administratif et Finances

IV - MISE EN PERSPECTIVE

- Le facteur humain et la place des individus
- Le futur de l'immobilier
- International : retours d'expériences et d'innovations
- Les risques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG204 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE NIVEAU 1 : INITIATION

OBJECTIF(S)

• Connaître les différentes utilisations et opportunités des principaux réseaux sociaux, créer une page Facebook et son compte Instagram professionnels et son compte Google My Busines

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers, responsables d'agence immobilière, assistants

Prérequis : disposer d'un compte Facebook personnel

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMPRENDRE LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LES INTERNAUTES

- Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat, Youtube... Panorama des principaux réseaux sociaux
- Attentes et comportements des internautes : qu'est-ce qui fonctionne ?

II - FACEBOOK : CRÉER ET GÉRER UNE PAGE PROFESSIONNELLE

- Créer sa page Facebook professionnelle
- Se faire trouver : optimiser sa page Facebook
- Tour d'horizon des différentes fonctionnalités
- Bonnes pratiques pour agences immobilières
- Définir et gérer son planning éditorial
- Modérer les commentaires et les avis

III - INSTAGRAM : CRÉER ET ANIMER SON COMPTE PROFESSIONNEL

- Créer son compte Instagram professionnel et le lier à sa page Facebook
- Tour d'horizon des différentes fonctionnalités
- Bonnes pratiques pour agences immobilières
- Définir sa ligne iconographique
- Définir et animer son compte

IV - GOOGLE MY BUSINESS : CRÉER ET ANIMER SON COMPTE

- Optimiser son compte
- Zoom sur les avis Google et bonnes pratiques pour y répondre
- Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat, Youtube... Panorama des principaux réseaux sociaux
- Attentes et comportements des internautes : qu'est-ce qui fonctionne ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG205 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE NIVEAU 2 : PERFECTIONNEMENT

OBJECTIF(S)

• Optimiser son efficacité sur les réseaux sociaux, bien communiquer et utiliser les Facebook et Instagram Ads pour pousser sa visibilité et ses annonces

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers, responsables d'agence immobilière, assistants

Prérequis : disposer d'une page professionnelle Facebook et d'un compte Instagram déjà animés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - FACEBOOK : OPTIMISER ET DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ DE SA PAGE

- Etudes de cas : bonnes pratiques / mauvaises pratiques
- Définition de ma ligne et de mon planning éditorial : quoi ? quand ? combien de temps ?
- Développer ma page et promouvoir mes annonces via Facebook Ads : ciblage & budget

II - INSTAGRAM : OPTIMISER ET DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ DE SES ANNONCES

- Etudes de cas : bonnes pratiques / mauvaises pratiques
- Définition de ma ligne et de mon planning éditorial : quoi ? quand ? combien de temps ?
- Horaires, hashtags, outils pour mieux gérer mon compte
- Développer mon compte et promouvoir mes annonces via Instagram Ads : ciblage & budget

III - LA QUESTION DES FORMATS : PHOTOS, VIDÉOS, STORIES...

- Optimiser et différencier ses visuels avec les bons outils
- Les bons usages de la vidéo
- Les stories : quel usage ? Comment se démarquer ?

IV - LES RÉSEAUX SOCIAUX : ROUTINE D'UTILISATION

- Optimiser le temps passé sur les réseaux sociaux : outils, organisation et bonnes pratiques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG068

EFFICACITÉ COMMERCIALE MAXIMUM

—

La synergie entre les différents métiers de l'agence

OBJECTIF(S)

• Développer et sécuriser son entreprise en développant les synergies inter services, apporter des services complémentaires aux clients

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants, managers et responsables de service

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Que peut-on espérer d'une amélioration des développements croisés ?

I - IDENTIFICATION DES FREINS AU DÉVELOPPEMENT DES SYNERGIES

- Quelle est votre organisation actuelle en synergie inter services
- Quelles sont les difficultés rencontrées dans ces actions synergiques

II - LES ÉVOLUTIONS DES DIFFÉRENTS MÉTIERS

- Le syndic
- La gestion
- La location
- La transaction

III - LE TABLEAU GÉNÉRAL DES APPORTS CROISÉS

- Repérage de l'ensemble des étapes qui dans chaque métier sont propices au développement des autres métiers.
- Quelles sont les actions à mettre en place au sein de chaque département ?
- L'acquéreur d'aujourd'hui sera peut-être un investisseur-bailleur
- L'acquéreur d'aujourd'hui sera peut-être un jour de nouveau locataire
- Un locataire aujourd'hui peut devenir propriétaire
- Un locataire aujourd'hui peut devenir bailleur
- Un locataire peut changer de logement et rester locataire
- Un acquéreur d'aujourd'hui peut devenir apporteur d'affaires en syndic
- Un copropriétaire est un vendeur en puissance
- Un copropriétaire est un acquéreur en puissance
- Un copropriétaire non résident est un bailleur désigné
- Un copropriétaire non résident est un vendeur en puissance
- Un bailleur est un investisseur en puissance
- Un bailleur est un vendeur en puissance

IV - LE MANAGEMENT DES COLLABORATEURS OU DES RESPONSABLES MÉTIERS

- Comment intégrer la synergie voulue dans les réunions, les reporting, les entretiens individuels, les entretiens d'évaluation ?
- Comment intéresser et motiver les collaborateurs à la mise en place des synergies ?
- Comment et pourquoi nommer un ou des responsables « développements synergiques » ?
- Comment lever les freins de certains collaborateurs au développement croisé ?

V - L'ORGANISATION DES LOCAUX, ENREGISTREMENT DES RETRANSMISSIONS DES CONTACTS CROISÉS ET DE LEUR SUIVI

VI - QUELS SONT LES INDICATEURS ET LES RATIOS À INTÉGRER POUR MESURER LA SYNERGIE ET SON ÉVOLUTION ?

VII - PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG150 UTILISATION DES LIENS COMMERCIAUX SUR GOOGLE

OBJECTIF(S)

• Créer et gérer une campagne de référencement commercial sur Google

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Matériel(s) à apporter par le stagiaire : ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI ?

94 % des acheteurs et vendeurs sont allés sur Internet avant de rentrer dans l'agence…
Google est le site le plus visité au monde et concentre plus de 85 % des recherches effectuées sur le web en France
Apparaissez en **première page** lorsqu'un acquéreur potentiel recherche « immobilier 'votre ville' » ou tout autre mot-clé de votre choix sur Google
Le référencement commercial sur Google c'est :
- **abordable** (entre 0,20 et 0,80 €/ clic)
- **garanti** (il suffit de payer pour arriver en première page)
- **ciblé** (vous choisissez les mots-clés qui déclenchent l'apparition de votre annonce)
- **performant** (vous ne payez que quand l'utilisateur clique sur votre annonce)

II - CONTENU DE LA FORMATION

Introduction sur le web marketing et le référencement
Présentation du référencement commercial
Définir la structure de sa campagne de référencement commercial
Créer ses annonces
Choisir ses mots-clés
Optimiser sa campagne dans le temps
Gérer et mesurer le succès de sa campagne
Une formation 100 % pratique et spécialisée pour l'immobilier : vous sortez de la salle avec une campagne prête à être lancée !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG151 RÉFÉRENCEMENT LOCAL

—

"sur Google"

OBJECTIF(S)

• Positionner son agence sur Google par le biais de « Google places » et développer sa présence web par le biais des informations géolocalisées

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence, personnes responsables du « web » dans l'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Matériel(s) à apporter par le stagiaire : ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI ?

94 % des acheteurs et vendeurs sont allés sur Internet avant de rentrer dans l'agence…
Google est le site le plus visité au monde et concentre plus de 85 % des recherches effectuées sur le web en France
Google fournit aux agences des outils qui leur permettent d'être plus visibles que les portails immobiliers lorsque l'internaute fait une recherche locale :
Tapez « immobilier + 'votre ville', Google affiche des agences, vous pouvez y apparaître, **c'est gratuit et cela ne prend que quelques heures !**

II - CONTENU DE LA FORMATION

Introduction sur le web marketing et le référencement en général
Présentation du référencement « local » sur Google
Présentation du réseau social Google +
Création d'un listing Google pour votre agence
Améliorer son listing Google dans le temps
Les enjeux des données « géolocalisées »
Une formation 100% pratique : vous sortez de la salle avec un listing « google Places » optimisé !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG152

RÉFÉRENCEMENT NATUREL

—

Améliorer son positionnement Google

OBJECTIF(S)

• Connaître les éléments impactant le positionnement d'un site sur les moteurs de recherche et améliorer le référencement de son site Internet

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence, personnes responsables du web à l'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Matériel(s) à apporter par le stagiaire : ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI ?

94 % des acheteurs et vendeurs sont allés sur Internet avant de rentrer dans l'agence…
Google est le site le plus visité au monde et concentre plus de 85 % des recherches effectuées sur le web en France
Exemple : 40 500 recherches / mois pour le simple mot-clé « immobilier Grenoble »
Etre présent sur Google représente un avantage concurrentiel crucial ! Apprenez à **améliorer le positionnement de votre site** sur les moteurs de recherche

II - CONTENU DE LA FORMATION

Introduction sur le web marketing et le référencement
Présentation du référencement naturel
Choisir les mots-clés
Optimiser les balises de référencement de son site
Améliorer le contenu de son site (pages, descriptifs de biens)
L'importance du « net linking » pour le référencement
La différence entre un bon et un mauvais lien
Trouver des idées de liens
Gérer son programme de liens
Une formation « pratique » avec de nombreux exemples, un travail personnel facilité par le formateur et des réponses à toutes vos questions sur le référencement !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG153

FACEBOOK POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE

—

Niveau I

OBJECTIF(S)

• Développer et exploiter une présence sur Facebook pour l'agence immobilière et son personnel

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence immobilière ou responsables « web / communication » dans l'agence.
Bonne utilisation d'internet à niveau personnel

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Equipement : amener un ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI ?

25 millions de Français inscrits, 8 millions qui se connectent quotidiennement, et passent en moyenne 55 minutes / jour…
Facebook ouvre un grand champ d'opportunités pour l'agent immobilier !
Maîtriser l'outil permet de développer et d'exploiter une communauté de prospects

II - CONTENU DE LA FORMATION

Présentation basique de Facebook
Etude des bonnes utilisations mais également des mauvaises
Création d'un profil et d'une page Facebook pour l'agence Immobilière
Tour d'horizon des fonctionnalités
Etude des utilisations de Facebook dans l'immobilier
Définition de la ligne éditoriale
Promotion de la présence Facebook à l'intérieur et à l'extérieur du réseau social
Une formation 100% pratique : vous sortez de la salle avec un Profil et une Page Facebook. Mais surtout, vous savez comment développer et animer une communauté sur le plus gros réseau social au monde

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG159 DIFFUSER MON ANNONCE SUR LE WEB

—

Sur Google, Facebook…

OBJECTIF(S)

• Amplifier la diffusion de mes biens sur le web, maîtriser les outils et modes de communication des différents supports et mesurer l'impact de votre effort de communication

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence immobilière
ou Responsables « web / communication » dans l'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Equipement : Amener un ordinateur portable
(pouvant se connecter au WIFI)
Salle disposant d'une connexion WIFI
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Le mandat est rentré, vous vous apprêtez à saisir les informations du bien dans votre logiciel afin de diffuser l'annonce…
Comment faire en sorte que celle-ci atteigne un maximum de prospects
Lors de cette journée de travail nous passerons en revue les différents supports qui permettent de diffuser votre annonce

I - RÉFÉRENCEMENT NATUREL

Rédiger l'annonce pour obtenir le meilleur positionnement sur les moteurs de recherche.
Nous en profiterons pour diagnostiquer le référencement de votre site web

II - RÉFÉRENCEMENT COMMERCIAL

Communiquer sur « l'annonce » pour attirer les acquéreurs qualifiés et séduire les vendeurs potentiels, une tactique qui fera sortir votre agence du lot.

III - RÉSEAUX SOCIAUX

Analyse des réseaux sur lesquels mon annonce peut être diffusée.
Forme et ton à adopter pour maximiser l'impact.

IV - MESURER L'IMPACT

Evaluer l'impact des différents supports afin d'affiner son « mix » de communication et devenir plus efficace sur le long terme

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG165

MON AGENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

—

Lesquels et comment réussir ?

OBJECTIF(S)

• Connaître les tenants et aboutissants d'une bonne communication sur les réseaux sociaux et choisir ceux qui s'inscrivent dans ma stratégie de communication

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence immobilière
ou Responsables « web / communication » dans l'agence
Utilisant déjà ou non les réseaux sociaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Equipement : Amener un ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)
Salle disposant d'une connexion WIFI
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELS RÉSEAUX ?

Plus de 25 millions de Français inscrits sur Facebook, et la poussée de Twitter, Instagram, Linked In ou encore Pinterest. Que penser de Google My Business, le réseau social de Google, a-t-il un impact sur le référencement en plus de ses vertus sociales ?

Les réseaux sociaux représentent une opportunité de toucher vos prospects, mais lesquels choisir :
- en quoi diffèrent-ils ?
- lesquels sont les plus adaptés à l'immobilier ?

II - COMMENT BIEN COMMUNIQUER :

Analyse de la « formule » idéale pour les agences immobilières

Etude des bonnes utilisations du « social media » mais également des mauvaises dans l'immobilier

Définition de la ligne éditoriale

Promotion de ma présence sur les réseaux sociaux

Routine d'utilisation des réseaux sociaux et moyens & ressources à y consacrer

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG190 AGENTS IMMOBILIERS NUMÉRIQUES ! PHOTOS - VIDÉOS - RÉSEAUX SOCIAUX

—

Pourquoi et comment les utiliser

OBJECTIF(S)

• Se positionner comme un véritable professionnel (place de l'image dans les métiers de l'immobilier), utiliser les réseaux sociaux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, négociateurs et assistantes commerciales

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – POURQUOI ÊTRE PRÉSENTS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Les chiffres et analyses
- L'évolution de la profession
- Travailler et changer son image
- L'impact du visuel aujourd'hui

II – COMMENT UTILISER CES OUTILS ? PHOTOS/VIDÉOS/RS

- Fréquence
- Contenu
- Quels publics
- A quels rythmes

III – SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

- Utiliser les ventes privées Facebook
- A quel moment
- Comment s'y prendre
- Faut-il avoir recours à un professionnel de l'image ?
- Booster sa visibilité
- Ex de communication active sur différents supports

Travail et analyse en groupe

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG203 PRISE DE VUE ADAPTÉE À LA PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Appliquer des principes simples de prise de vue et de retouche d'image afin de valoriser les biens mis à la vente ou en location

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers. Syndics copropriété
Toute personne travaillant dans le secteur de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Equipement : Amener un ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)
Salle disposant d'une connexion WIFI
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel en photographie appliquée à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RÉGLAGE DE BASE DE L'APPAREIL :

- Principes de bases du fonctionnement de l'appareil photo
- Le mode manuel et les modes semi-automatiques
- Définition et réglage de la balance des blancs
- Comment bien mesurer la lumière

II - MISE EN PRATIQUE ET ATELIERS ADAPTÉS À LA PHOTO IMMOBILIÈRE :

- Règles à respecter pour valoriser le bien.
- Règles de cadrage et de composition et les perspectives.
- Techniques à utiliser pour équilibrer l'exposition entre l'intérieur et l'extérieur
- Mises en pratique
- La retouche des images

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI042

AUGMENTER SON C.A. : LES PRODUITS INVESTISSEURS

OBJECTIF(S)

• Trouver de nouvelles sources de revenus
pour les négociateurs: la vente aux investisseurs afin de compenser une éventuelle baisse du volume des transactions et améliorer l'image de l'agence grâce à des services différenciants

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, responsables d'agence, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Le marché des investisseurs et les intervenants

I - LES FORMES JURIDIQUES POUR INVESTIR EN IMMOBILIER

- En nom propre
- Dans le cadre d'une société transparente (SCI)
- Dans le cadre d'une société soumise à l'IS

II - DISPOSITIFS ANCIENS (RAPPEL)

- Robien recentré
- Borloo populaire dans le neuf
- Borloo populaire dans l'ancien
- Scellier (fin du dispositif 2011)

III - LE MALRAUX ET MH (MONUMENTS HISTORIQUES)

- Le mécanisme
- Le montage
- Les charges déductibles
- L'avantage fiscal
- MH loué ou utilisé personnellement
- Les formalités déclaratives

IV - LE LOUEUR EN MEUBLÉ PROFESSIONNEL LMP) OU NON PROFESSIONNEL (LMNP) - EPAD - RÉSIDENCES ÉTUDIANTES - RÉSIDENCES HÔTELIÈRES

- Le mécanisme
- Le montage
- Les charges déductibles
- L'avantage fiscal
- Les formalités comptables et déclaratives

V - LA LOI GIRARDIN (INVESTISSEMENT DOM-TOM)

- Le Girardin en immobilier
- Le montage
- Les avantages fiscaux en RP ou locatif (classique ou intermédiaire)

VI - LA LOI DEMESSINE (INVESTISSEMENT EN ZONE ZRR)

- Le mécanisme
- Le montage
- L'avantage fiscal
- L'engagement de location
- Les formalités déclaratives

VII - LES SCPI (SOCIÉTÉ CIVILE DE PLACEMENT IMMOBILIER)

- Le marché
- Le montage
- Les avantages fiscaux possibles
- Les avantages pour les petits investisseurs

VIII - LA DÉCOUVERTE ET L'APPROCHE DES INVESTISSEURS

- Découverte des motivations
- Découverte du budget
- Proposer le bon produit
- Exemples précis pour chaque cas

CONCLUSION

Mise à jour du programme en temps réel en fonction des modifications du législateur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG073 MARKETING RELATIONNEL TRANSFORMER LE PROSPECT EN CLIENT

OBJECTIF(S)

• S'approprier la méthodologie « inbound marketing » pour transformer le prospect en client et mettre en place une véritable stratégie internet

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers Commerciaux, Directeurs et Responsables du marketing

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en stratégie commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉLABORER VOTRE PLAN MARKETING CLIENT

- Faire le lien entre approche produit et marketing relationnel
- Décliner les choix stratégiques en campagnes relationnelles

II - GÉNÉRER DES CONTACTS VIA VOTRE SITE INTERNET

- Marketing Permissif : récolter des informations sur vos visiteurs
  - Formulaires
  - Les boutons CTA (Call To Action)
  - Landing Pages

III - ÉLABORER DU TRAFIC DE « MOTIVÉS »

- Augmenter sa visibilité en utilisant plusieurs canaux digitaux :
  - Mots clés (SEO)
  - Campagne e-mailing
  - Réseaux Sociaux
  - Blog

IV - FAIRE BASCULER LE PROSPECT A CLIENT

- Comprendre les clients et leurs interactions avec l'entreprise
- Gestion des canaux de vente
- Efficacité et productivité de la force de vente

V - TRANSFORMER VOS CLIENTS EN AMBASSADEUR

- Obtenir et renforcer la fidélité du client
- Chercher à créer un lien avec le client
- Créer le sentiment d'une relation personnalisée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG079

MARKETING DÉMARCHE ET MÉTHODE

OBJECTIF(S)

• Mettre en place une véritable stratégie internet par agence en organisant sa demande commerciale s'appuyant sur les fonctionnalités et potentialités majeures de l'internet

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence, responsables services transaction et gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en stratégie commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PENSER PORTEFEUILLE CLIENTS

- Différencier ses clients par la valeur : implication sur la segmentation
- Différencier ses clients par les besoins : implication sur le processus de vente
- Définir les typologies clients.
- Anticiper l'évolution de son portefeuille clients

II - CRÉER DE LA VALEUR CLIENT POUR L'ENTREPRISE

- Développer la création de valeur
- La pyramide de la valeur client : les approches
- Repérer les clients à valeur
- Raisonner en valeur actuelle ou potentielle : incidence sur le résultat des actions marketing et commerciales

III - FAIRE DU ONE TO ONE

- Aligner la stratégie de l'entreprise sur les clients
- Créer et développer des offres produits et services différenciés
- Orienter les processus marketing autour du client
- Définir les objectifs clients : satisfaction, taux de nourriture

IV - ÉLABORER VOTRE PLAN MARKETING CLIENT

- Faire le lien entre approche produit et marketing relationnel
- Décliner les choix stratégiques en campagnes relationnelles
- Mettre en action les décisions : structure opérationnelle de plan, indicateurs de résultats
- Renforcer les liens entre commercial, marketing et relation client

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG154

FACEBOOK POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE

—

Mise en pratique

OBJECTIF(S)

- Maximiser l'impact de son agence immobilière sur Facebook

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence immobilière ou responsables « web / communication » dans l'agence.
Vous êtes déjà présent sur Facebook à titre professionnel
Si ce n'est pas le cas, suivez la formation Facebook Niveau I

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI ?

Votre agence est présente sur Facebook, vous y retournez de temps en temps pour animer la page et pourtant vous n'avez que peu ou pas de retours.
Il est temps d'aller plus loin :

- repenser la manière de recruter des « fans »
- peaufiner la ligne éditoriale afin de développer une plus forte interaction avec votre audience

II - CONTENU DE LA FORMATION

La structure idéale pour l'agence immobilière sur Facebook
Gestion des paramètres avancés
Etude des utilisations de Facebook dans l'immobilier
Définition de la ligne éditoriale
Recruter plus de fans avec :

- la navigation en tant que page
- les applications pour la création d'« onglets »
- les jeux concours
- la publicité
- les autres astuces de l'utilisation du profil et de la page

Développer un processus d'utilisation de Facebook au sein de l'agence

Une formation 100 % pratique qui vous permettra de booster le nombre de fans d'une part, mais également l'engagement de cette audience

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG160

VOTRE SITE INTERNET EST-IL PERFORMANT ?

—

Nous allons voir avec GOOGLE ANALYTICS

OBJECTIF(S)

• Comparer la performance de son site avec les « moyennes » dans l'immobilier et améliorer son site, son référencement et son « web marketing » en s'appuyant sur les statistiques

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence immobilière ou
Responsables « web / communication » dans l'agence
IDÉAL AVANT LA FORMATION : L'agence met en place un compte Google Analytics sur son site, avant la formation

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Matériel(s) à apporter par le stagiaire : amener un ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI), salle disposant d'une connexion WIFI
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI ?

- Vous faites la promotion de votre site auprès de vos clients, sur vos supports, sur des supports de publicité également, en le référençant sur Google…
  Mais savez-vous s'il fonctionne bien ?
- Google Analytics est un outil gratuit, facile à mettre en place, qui vous donnera toutes les réponses

II - CONTENU DE LA FORMATION

- Présentation et utilisation de l'outil Google Analytics
- Evaluation du site de l'agence par rapport aux autres agences immobilières en France
- Mise en place d'objectifs de « conversion »
- Configuration de « tableaux de bords » prêts à être envoyés automatiquement dans votre boîte e-mail et celle de vos collaborateurs
- Définition d'un plan d'actions visant à améliorer la performance du site

2 options s'offrent à vous pour doubler le nombre de contacts venant de votre site :
- multiplier par 2 le trafic de votre site
OU
- multiplier par 2 le taux de « conversion »

La deuxième méthode sera plus rapide, et moins coûteuse : venez découvrir comment la mettre en place !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG168

SE DÉVELOPPER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DE RÉSEAU

OBJECTIF(S)

• Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter, vendre et fidéliser

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, assistantes commerciales, managers commerciaux, commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMPRENDRE L'INTÉRÊT DES RÉSEAUX SOCIAUX POUR SA COMMUNICATION

II - APPRENDRE À UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX EFFICACEMENT POUR CONQUÉRIR ET FIDÉLISER VOS CLIENTS À DISTANCE

III - LES OPPORTUNITÉS PERMISES PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR LES AGENCES (EXEMPLES CONCRETS)

IV - UTILISER LE E-MARKETING POUR COMMUNIQUER SUR SON AGENCE

- Faire du référencement
- Promouvoir ses annonces
- Développer sa visibilité

V - CRÉER DU CONTENU, DE L'INTÉRÊT ET DE LA SAISONNALITÉ

- Recruter, annoncer, favoriser des opportunités (business…)
- Exemples pratique des actions et animations de sa page Facebook pour assurer une présence continue

VI - PROSPECTER AVEC LES RÉSEAUX LES BONNES PRATIQUES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG169 LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ

—

Faites savoir votre savoir-faire !

OBJECTIF(S)

• Fidéliser sa clientèle et développer son chiffre d'affaires en utilisant les outils marketing

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés
Assistantes commerciales

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

- Force est de constater que le marché s'est durci et qu'il faut adopter une stratégie commerciale réfléchie et conquérante pour réussir…
- Quels sont les moyens par lesquels j'obtiens mes mandats
- Quels sont mes supports de communication et la façon dont ils sont utilisés
- Comment se démarquer des autres
- Quelles sont les actions que je réalise pour promouvoir mes biens
- Comment mes acquéreurs arrivent-ils sur mes biens
- Quelles actions puis-je mettre en place après avoir conclu une vente

II - DU CONCRET !

- Comment rassurer mes clients et leur apporter les preuves de mon professionnalisme
- La mise en place d'outils marketing pour faire savoir votre action de réussite :
  Véritables accompagnateurs de projets tant au niveau vendeurs qu'acquéreurs, les outils aujourd'hui mis à disposition nous permettent de nous différencier et d'apporter du poids à nos actions :
  • Au niveau vendeurs
  • Au niveau acquéreurs
- Utilisation de la vitrine plus élargie et différente !
- Utilisation des mailings
  • Mailing de recherche, de biens à vendre, vendus…
  • Mailing de notoriété
  • Pourquoi, quand, pour qui, comment ?
- Le site agence
- Le suivi des clients même après avoir vendu
- Animations commerciales
- Portes ouvertes
- Salons
- La publicité directe – quels messages, sous quelles formes…
- Témoignages de satisfaction
- Les réseaux sociaux
- Le site de l'agence
- Le book agence
- Les infos de l'extranet FNAIM (juridiques…)
- Les outils de communication FNAIM
- Les groupements d'agence (AMEPI, Bourse immobilière…)

III - MISES EN SITUATION

- Réalisation de messages à destination des clients vendeurs et acquéreurs
- Réalisation de mailings

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG171

LA RELATION CLIENTS POUR RÉUSSIR

OBJECTIF(S)

- Définir ce qu'est un client et mettre en place une relation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout personnel dans une agence immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Développement et management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINIR CE QU'EST UN CLIENT

- Une personne physique et morale
- Une personne importante
- Une personne avec des désirs, motivations, besoins

II - DÉCOUVRIR LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES DE CLIENTS

- Reconnaître les 12 types de clients les plus fréquents
- Apprendre à les gérer

III - ÉTUDIER LE CADRE DE RÉFÉRENCE

- Comprendre son propre cadre de référence et identifier les filtres
- Elargir son cadre de référence pour mieux communiquer

IV - METTRE EN PLACE DES INTER-RELATIONS

- Développer le travail d'équipe
- Identifier les acteurs externes

V. LES 10 ATOUTS POUR UNE RELATION RÉUSSIE

- Entrer en relation
- Vivre la relation avec des outils et des choix de communication efficients
- Entretenir la relation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG181 LA PUBLICITÉ ET LA COMMUNICATION GLOBALE EN AGENCE

OBJECTIF(S)

• Renforcer l'image de marque et prendre une longueur d'avance, innover

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Chefs d'agence, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Quel budget / quelle stratégie

I - L'IDÉE GÉNÉRALE DE LA COMMUNICATION À DATE

II - L'APPROCHE BENCHMARKING, SE DÉMARQUER

III - LES NOUVEAUX CONCEPTS DU « PARLER VRAI »

IV - AGENCER ET FAIRE VIVRE SA VITRINE

V - AGENCER LES LOCAUX D'ACCUEIL ET DE RÉCEPTION

VI - RÉDIGER UNE BONNE PUBLICITÉ, CHOISIR LES BONS MOTS

VII - METTRE EN VALEUR UNE PUBLICITÉ SUR UN SUPPORT

VIII - CONSTRUIRE UNE PLAQUETTE

IX - RÉDIGER UN MAILING EFFICACE

X - RÉDIGER LES SÉLECTIONS PRESTIGES/ PATRIMOINES

XI - CRÉER SON PROPRE JOURNAL

XII - LES OUTILS DE COMMUNICATION INNOVANTS

XIII - CONSTRUIRE LES SUPPORTS « PLUS »

- Le dossier de mise en valeur produit
- Le dossier bien vivre son achat
- Le dossier pratique « et si on vous disait tout », etc.

XIV - CONSTRUIRE LES OUTILS DE PROSPECTION ET DE BOÎTAGE

XV - LES BORNES INTERACTIVES

XVI - SE SERVIR D'UN PC POUR COMMUNIQUER

XVII - L'UTILISATION DES ÉCRANS LED

- La vidéo des biens
- La vidéo de l'entreprise
- La vidéo des clients

XVIII - L'AFFICHAGE DES SATISFACTIONS CLIENTS EN VIDÉO - VISIO

- L'utilisation « opinion système »
- La banque satisfaction avec les 3 touches S - MS - PS
- L'affichage des statistiques du marché

XIX - LE DIGITAL ET LE PLAN À 3 ANS :

- Les réseaux sociaux (Facebook, Linkedin…)
- Les news letters électroniques
- Le Mag d'annonces électroniques
- Les ventes privées
- Les vidéos d'entreprises
- Les vidéos produits

CONCLUSION

Beaucoup trop d'agences négligent l'impact de la communication sur l'image et le chiffre d'affaires.
Quel budget consacrer et comment le répartir ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG182 COMMENT METTRE EN PLACE UNE BONNE STRATÉGIE DIGITALE POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE ?

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'environnement du digital, web 2.0 et réseaux sociaux dans le secteur immobilier. Maîtriser les enjeux et outils du digital afin de développer son business immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELS SONT LES ENJEUX DU DIGITAL DANS LE DÉVELOPPEMENT DE SON BUSINESS IMMOBILIER ?

II - QU'EST-CE QUE LE WEBMARKETING ?

III - COMMENT DÉFINIR SA STRATÉGIE WEBMARKETING ?

IV - COMMENT CRÉER DU TRAFIC ET DE LA VISIBILITÉ POUR SON SITE/ SES BIENS/ SES SERVICES/ SA MARQUE/ SON CONCEPT ?

V - UN CONTACT, C'EST SACRÉ : COMMENT LE FIDÉLISER ?

VI - LE COPYWRITING: QU'EST-CE QUE C'EST ? COMMENT L'UTILISER AFIN D'OPTIMISER SA PRÉSENCE WEB ? LA PHOTO IMMOBILIÈRE, VALORISATION ET IMPACT ?

VII - COMMENT DÉPLOYER SA STRATÉGIE DIGITALE ? QUELLE EST LA MÉTHODOLOGIE ET QUELS SONT LES BONS OUTILS POUR INTÉGRER LE DIGITAL DANS SA STRATÉGIE MARKETING ?

VIII - COMMENT ANALYSER SES ACTIONS WEBMARKETING, SES RETOURS ET CALCULER SON ROI ?

IX - LES MYTHES, LES ARNAQUES ET LES PIÈGES À ÉVITER !

X - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG183 LES RÉSEAUX SOCIAUX OUI, MAIS PAS N'IMPORTE COMMENT

OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'évolution et les tendances des réseaux sociaux afin de s'en servir intelligemment et à bon escient pour développer de manière exponentielle son Business immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELS SONT LES RÉSEAUX SOCIAUX GÉNÉRATEURS D'ENGAGEMENT ET DE CONTACTS POUR LE SECTEUR IMMOBILIER ?

II - COMMENT FONCTIONNENT- ILS CONCRÈTEMENT? QUELS OBJECTIFS LEUR ASSIGNER ? QUELS DISPOSITIFS METTRE EN PLACE AU SEIN DE SON AGENCE POUR DÉVELOPPER SON BUSINESS ?

III - COMMENT CRÉER LES OUTILS GÉNÉRATEURS D'ACQUISITION DES DIFFÉRENTS RÉSEAUX SOCIAUX ?

IV - COMMENT SUPERVISER ET GÉRER DE MANIÈRE GLOBALE ET COHÉRENTE SON ACTION SUR TOUS LES RÉSEAUX SOCIAUX ? LES SYNERGIES ESSENTIELLES ET LES PONDÉRATIONS À OPÉRER

V - COMMENT MESURER ET ANALYSER LA PERFORMANCE DE SON DISPOSITIF SOCIAL ?

VI - COMMENT - ET SELON QUELS CRITÈRES - RÉAJUSTER SA STRATÉGIE SOCIALE ?

VII - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG184

COMMENT NE PLUS ÊTRE DÉPENDANT DES PORTAILS IMMOBILIERS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'environnement digital dans le secteur immobilier afin d'optimiser son budget communication et ne pas dépendre des portails immobiliers pour développer son business immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Présentation power point, ateliers, partage d'expérience
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELLES SONT LES MÉTHODES, OUTILS ET STRATÉGIES MISES EN PLACE PAR LES PORTAILS IMMOBILIERS POUR GÉNÉRER DES CONTACTS AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?

II - QUELS SONT LES COMPORTEMENTS DIGITAUX DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS ?

III - QUELS SONT LES DISPOSITIFS D'ACQUISITION ET D'ENGAGEMENT DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS ?

IV - QUELLES SONT LES ACTIONS OPÉRATIONNELLES D'ACQUISITION À METTRE EN PLACE AFIN DE NE PAS DÉPENDRE DES PORTAILS IMMOBILIERS ?

V - COMMENT ARTICULER SA STRATÉGIE SEM (SEARCH ENGINE MARKETING) POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES VIA SES PROPRES CANAUX ?

VI - COMMENT PILOTER EFFICACEMENT SA STRATÉGIE MARKETING DIGITALE ET SE SOUSTRAIRE DURABLEMENT À LA DÉPENDANCE DES PORTAILS IMMOBILIERS ?

VII - COMMENT MESURER SES PERFORMANCES ET RÉAJUSTER SES ACTIONS ?

VIII - LES SEPT ERREURS QU'IL FAUT ABSOLUMENT ÉVITER

IX - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG999 PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Spécialement conçu pour votre profession et répond à vos problématiques : au-delà de la partie théorique, la partie pratique est réalisée avec votre propre matériel. Vous vous rendrez compte qu'avec peu de technique et en peu de temps les résultats seront à la hauteur de vos attentes. La formation s'adapte à tous niveaux, basée sur des recettes concrètes à appliquer à toutes les situations rencontrées

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel en photographie appliquée à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PARTIE THÉORIQUE

- Généralités
  - Importance de la photo dans l'immobilier
  - Grandes fonctions
- Les bases de la photo
  - le sélecteur de mode Autofocus
  - Exposition •Ouverture/Vitesse
  - Diaphragme •Obturateur
- L'ouverture
  - Diaphragme Ouverture
  - Profondeur de champ
- La vitesse
  - Obturateur Vitesse
  - Flou de bougé Règle d'Or
- La sensibilité
  - Les ISOS
  - Le bruit numérique
  - Correction d'exposition
- Le matériel
  - Choix de matériel
  - Les trépieds
  - Les objectifs pour l'immobilier
  - Proposition d'équipement selon budgets
- Format d'image
  - les fichiers
  - L'archivage et nomenclature
  - Les formats web
  - Les formats pour impression
- Spécificités immobilières
  - Le cadrage
  - Les perspectives
  - La composition : Que photographier?
  - Préparation du bien et des clients
- La recette magique
  - Récap des éléments importants
  - Recette à appliquer Routine
- Quizz
  - Questions sur la partie théorique pour vérifier la bonne compréhension Questions/Réponses

II - PARTIE PRATIQUE

Dans le même établissement que la formation, les photographies seront réalisées par les participants sur place avec encadrement et réajustement.

- Petite pièce
  - Réalisation de photographies dans un lieu exigu. Gestion de l'espace, éclairage et éléments à mettre en avant
- Pièce de taille moyenne
  - Réalisation de photographies dans un espace moyen. Gestion de l'espace, éclairage et éléments à mettre en avant.
- Extérieur
  - Réalisation de photographies en extérieur. Gestion des perspectives, lignes et éléments à mettre en avant.
- Grand volume peu meuble
  - Réalisation de photographies dans un grand volume. Composition d'image, mise en avant avec gestion d'un premier plan.
- Salle de bains
  - Réalisation de photographies dans un lieu exigu. Gestion de l'espace, éclairage et éléments à mettre en avant.
- Export des fichiers pour le web
  - Retour en salle, export des fichiers et conversion pour le web. Débriefing sur les photos des stagiaires et commentaires collectifs.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR304

LA QUALITÉ DE SERVICE EN AGENCE IMMOBILIÈRE

—

Fidéliser sa clientèle sur le long terme

OBJECTIF(S)

• Prendre conscience des avantages d'un service de qualité apporté à la clientèle et mettre en place une stratégie de qualité de service tous azimuts pou générer du Chiffre d'affaires supplémentaire en gérant qualitativement la relation client

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers et Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Que signifie réellement un service de qualité ?
- Définition des services apportés par une agence immobilière, en Transaction, Gestion et Location

I - LES ENJEUX

- Quels enjeux vis-à-vis du client : mieux vendre, justifier ses honoraires et fidéliser
- Une vitrine et un accueil physique et téléphonique de qualité
- Les documents, plaquettes et imprimés
- La prise en compte des attentes et besoins des clients
- Exemples de pratiques d'entreprises axées sur le Service
- Par rapport à la concurrence : pourquoi et comment se différencier ?
- Quels bénéfices espérer d'un service de qualité totale ?

II - ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE SERVICE

- 1re étape : être à l'écoute de ses clients du contact initial au S.A.V.
- 2e étape : mobiliser et former ses collaborateurs sur une démarche 0 défaut
- 3e étape : établir des normes d'excellence du service
- 4e étape : abandonner les comportements « qui tuent » la vente
- 5e étape : réagir et gérer les réclamations clients

III - CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTIONS

- Analyse et diagnostic
- Renforcer ses points forts
- Agir sur ses marges de progression

IV - VALORISER SES SERVICES

- Les efforts à fournir vis-à-vis :
  - des clients vendeurs et acquéreurs
  - de l'agence, des collaborateurs

CONCLUSION

- Engagements à prendre au retour à l'agence, tour de table des idées phares

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX032

CLIENTS DIFFICILES DES PROFESSIONS IMMOBLIÈRES GÉRER LES SITUATIONS DE CONFLITS

OBJECTIF(S)

• Développer les compétences des intervenants en contact avec la clientèle afin de gérer les clients difficiles à travers des techniques de communication et de gestion de soi

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Salariés et employeurs en contact avec la clientèle

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE DU CONTEXTE D'UN CONFLIT

- C'est quoi un client difficile
- Pourquoi un client est difficile
- Evolution sociologique des comportements

II - RAPPELS SUR LA COMMUNICATION

- Un émetteur et un récepteur face à face
- Le mécanisme de la Sélection/Distorsion/Généralisation
- Les différentes visions du monde
- Les vecteurs de communication (Les mots, les gestes et l'intonation)

III - GESTION DE SOI

- Les différents tempéraments face à un conflit
- Analyse de nos programmes inconscients

IV - LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA GESTION D'UN CONFLIT

- Accueillir « l'agressif »
- Gérer son calme / Technique des 4 C / Positions dans l'espace.
- Entendre et reformuler / un peu de vocabulaire / Sortir du combat droit-pouvoir pour aller vers les intérêts réciproques
- Notion de positions et d'intérêts, expression d'émotions… Changer les choses durablement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

5. SPÉCIALE DIRIGEANTS

GESTION ENTREPRISE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG216 LBO / OBO – REFINANCEMENT DE SON ENTREPRISE EN PLEIN ESSOR

OBJECTIF(S)

• Identifier l'opportunité et comprendre le fonctionnement financier et juridique de ces opérations et les intérêts en découlant

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Chefs d'entreprise (gérants, présidents, directeurs généraux)

Prérequis : Compétences liées à la fonction, connaissances en analyse financière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DU SUJET – L'OPÉRATION

- Notion d'effet de levier et applications pratiques
- Schéma de ce type d'opération

II - ASPECTS FINANCIERS DE L'OPÉRATION

- La valeur de la société existante
- Le financement de l'opération
  - Apports
  - Banques
  - Autres
- La reclassification des charges (et renégociation)
- Les contraintes : suivi de la trésorerie et des remontées

III - ASPECTS JURIDIQUES DE L'OPÉRATION

- Les formes juridiques employées
- La gouvernance
- Le nouveau statut social du dirigeant
- La fiscalité applicable

IV - SIMULATION ET APPLICATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG217 S'ASSOCIER POUR GRANDIR, LES SECRETS D'UNE ASSOCIATION RÉUSSIE

OBJECTIF(S)

• Maitriser les principaux critères de choix de la forme sociale, acquérir les premiers réflexes et les outils utiles au succès du projet d'association en société

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Chefs d'entreprise (gérants, présidents, directeurs généraux)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI CRÉER / INTÉGRER UNE SOCIÉTÉ ?

- Examiner les possibilités de porter un projet sans créer une société
  - Entreprendre seul (différents modes envisageables)
  - Entreprendre à plusieurs hors société (Association, Partenariat, Groupement de moyens ou de fait…)
- L'intérêt de porter un projet d'activité via une société
  - Devenir associé unique : même seul la création d'une société présente un intérêt
  - S'associer avec d'autres : l'intérêt renforcé de la mise en société

II - COMMENT S'ASSOCIER ?

- Etablir le cahier des charges du projet de société
  - La nature de l'activité projetée
  - L'importance du risque que l'on accepte de supporter
  - La nature de l'investissement projeté

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG218

CYBERSÉCURITÉ DANS LES AGENCES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les concepts-clés de la sécurité numérique, adopter de bonnes pratiques de sécurité informatique (selon les recommandations ANSSI & Cybermalveillance) et détecter et réagir face à des anomalies de fonctionnement d'un matériel informatique, ou une communication suspecte (e-mail, appel téléphonique…)

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Agents immobiliers (vente aux particuliers et professionnels)

Prérequis : Connaissances de base en informatique

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expert en système d'information
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – CYBERSÉCURITÉ : DE QUOI PARLE-T-ON ?

- Comprendre les enjeux et les risques
- Comprendre les différents types de cyber-attaques
- Comprendre la réglementation juridique et les exigences de conformité
- Comprendre les risques et les avantages de solutions Cloud (exemple Microsoft 365)
- La responsabilité du chef d'entreprise, vis-à-vis des clients.

II – PROTÉGER SON ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Réseau (Wifi, VPN…)
- Poste de travail et smartphone
- Navigateur internet
- Messagerie électronique
- Périphériques amovibles
- Mots de passe (Gestionnaire de mots de passe)
- Exemple de solutions logicielles

III – BONNES PRATIQUES

- Acquérir les bons réflexes au quotidien
- Sauvegarder ses données
- Mettre à jour son ordinateur et ses logiciels
- Séparer les usages personnels et professionnels
- Pratiques « Corporate » (Charte Info, PSSI, RGPD …)

IV – RÉAGIR EN CAS D'ATTAQUE

- Quel comportement adopter pour reconnaitre et limiter l'attaque ?
- Savoir évaluer les dégâts
- Comment décontaminer son ordinateur ?
- Qui contacter ? (service informatique, CNIL, police …)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG199 EXPLOITER SON IMAGE DE MARQUE PERSONNELLE POUR OPTIMISER SES PERFORMANCES PROFESSIONNELLES

OBJECTIF(S)

- Affirmez qui vous êtes, qui est le patron, promouvoir votre image de marque et vendre votre valeur ajoutée

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisée en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – DÉFINIR SES OBJECTIFS STRATÉGIQUES

- Etudier son marché et faire la différence
  - Définir les besoins des interlocuteurs auxquels vous souhaitez répondre
  - Connaître son marché : qui sont vos clients ? qui sont vos concurrents ? quelles sont les caractéristiques du marché sur lequel vous évoluez ? Comment vous positionnez-vous personnellement ?
  - Vous êtes le produit : votre SWOT, votre mode opératoire
- Préparer son business plan personnel
  - Différencier la stratégie de la tactique
  - Choisir son positionnement et ses cibles, s'y adapter
  - Donner du sens à ses actions en clarifiant ses objectifs à long-terme (SMART, ASMAC)

II – CONDUIRE SES ÉTAPES OPÉRATIONNELLES

- Mieux se connaître pour mieux se vendre
  - Faire la clarté sur ses valeurs personnelles
  - Image de soi, estime de soi, image de marque
  - Positionnement voulu ou positionnement subi ?
- Communiquer sur soi
  - Mobiliser les techniques de communication pour développer une notoriété cohérente avec son positionnement souhaité
  - Faire une bonne impression : Réseaux sociaux, Elevator pitch, Techniques d'accroche
  - Satisfaire et fidéliser : mettre en place des réflexes de contrôle et de veille stratégique pour s'adapter aux changements

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG198 SIMPLIFIER SON ORGANISATION POUR CONTRIBUER EFFICACEMENT AU DÉVELOPPEMENT DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Diagnostiquer vos priorités et vos axes d'amélioration puis appliquer des méthodes d'organisation efficaces et initier les réflexes pour gagner en productivité

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisé en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE DIAGNOSTIC

- Gestion du temps : Bilan de sa situation actuelle
  - Mesure de son degré d'efficacité quotidien,
  - Forces et faiblesses : à l'agence, en déplacement,
  - Ratios objectifs/efficacité/pression/perfectionnisme
- Les leviers de l'efficience
  - Management des équipes en interne, Capacité à déléguer,
  - Bilan des ressources à disposition

II - LA MÉTHODE

- Reprendre le pouvoir rapidement
  - Techniques de chocs pour reprendre le pouvoir rapidement : mails, réunions, relations collaborateurs et clients
- Mettre en œuvre les outils de gestion du temps
  - Planification, SOI, matrices organisationnelles,
  - Marathonien vs. Sprinter

III - LES NOUVELLES HABITUDES

- Gérer les réactions aux stimuli
  - Piloter son agenda et ses priorités en toutes situations
  - Mobiliser les techniques de négociation et rester cohérent avec ses objectifs et ses valeurs, apprendre à dire "non"
- Gérer ses émotions
  - Eviter la surchauffe inutile en période d'activité soutenue
  - Prendre du recul : stimuli et réactions, techniques de gestion du stress
  - Faciliter la sortie de zone de confort pour développer son potentiel opérationnel

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG206

PROTECTION SOCIALE DE L'AGENT IMMOBILIER ET DE SES COLLABORATEURS

OBJECTIF(S)

• Connaître les régimes sociaux obligatoires en prévoyance et retraite, maîtriser les obligations sociales de l'agent vis-à-vis de ses salariés : convention collective / prévoyance / mutuelle et utiliser l'épargne salariale comme outil de politique RH

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Conseil social et patrimonial des professions libérales, cadres et dirigeants d'entreprise, spécialisé en retraite et prévoyance
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE RÉGIMES SOCIAUX POUR LE DIRIGEANT

- Le dirigeant travailleur non salarié (gérant majoritaire en EI / EURL / SARL…)
- Le dirigeant salarié (Président / PDG de SA, SAS, SASU…)

II - LA PROTECTION SOCIALE OBLIGATOIRE DE CHAQUE RÉGIME

- Les cotisations obligatoires
- Garanties prévoyance
- Prestations retraite

III - OPTIMISER SA PROTECTION SOCIALE

- Prévoyance complémentaire individuelle
- Retraite complémentaire (Art 83, Madelin, PERP, PER)
- Régime fiscal des prévoyances et retraites complémentaires

IV - PROTECTION DES ASSOCIÉS - HOMME CLÉ

V - LE RÉGIME SOCIAL DES SALARIÉS

- Ce qu'il faut retenir de la convention collective nationale de l'immobilier
- La prévoyance
- La mutuelle obligatoire

VI - LE LEVIER RH DE L'ÉPARGNE SALARIALE

- Gros plan sur les différents dispositifs : PEE, PERCO, Article 83…
- Avantages fiscaux
- Modalités de mise en place et pièges à éviter

VII - LA LOI PACTE ET SES RÉPERCUTIONS SUR LA RETRAITE COMPLÉMENTAIRE

VIII - CAS PARTICULIER DES AGENTS COMMERCIAUX

- Le régime social des agents commerciaux
- Le risque de requalification en salarié

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

6. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG224 INITIATION À L'ACTIVITÉ DE MARCHANDS DE BIENS

OBJECTIF(S)

• S'initier à l'activité de marchand de biens en vue de la réalisation de premières opérations

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Débutant

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Intervention sous forme de débats avec coanimation des deux intervenants. Apport théoriques et pratique notamment à travers des faits tirés de la vie réelle. Support pédagogique / Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 60

INTERVENANT(S)

Formateurs : Avocat spécialisé en immobilier
Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PHASE N° 1 – IDENTIFICATION DU BIEN

- La nature du bien et les points de vigilance
  - Bien en pleine propriété ou en copropriété
  - Bien habitation ou commercial
  - Règles d'urbanisme applicables au bien visé
  - Existence de servitudes/contraintes éventuelles
- L'audit des baux éventuels
  - Possibilité de résiliation
  - Durée des baux
  - Montant des loyers

II - PHASE N° 2 – LA CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ DÉDIÉE AU PROJET

- La détermination de la structure (SA, SAS, SCI, etc.)
- Le régime fiscal de la structure
- La rédaction du pacte d'actionnaires

III - PHASE N° 3 – L'OBTENTION DU FINANCEMENT

- Comment monter son dossier ?
- Que peut-on demander à la banque (apport, report des remboursements, etc.)

IV - PHASE N° 4 – L'OPTIMISATION DU PROJET

- Avantages vente libre ou occupée ?
  - Comment libère-t-on un bien occupé ? à quel coût ?
  - Qu'est-ce qu'une indemnité d'éviction ? une procédure de déplafonnement ?
  - Comment diviser ?
  - Les contraintes liées au changement d'affectation du bien

V - PHASE N° 5 – LA RÉALISATION DE TRAVAUX

- La vérification des assurances
- La formalisation du contrat à conclure
- La réception des travaux

VI - PHASE N° 6 – LA DISSOLUTION DE LA STRUCTURE DÉDIÉE AU PROJET

- Les formalités à accomplir
- Quelle est la fiscalité applicable ?
- Les responsabilités éventuelles du promoteur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG208 SE FORMER AUTREMENT POUR DEVELOPPER SON ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Sortir des concepts classiques afin de revenir aux fondamentaux de la relation commerciale, à savoir la relation humaine, en vue de développer son activité

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier en recherche de performance et d'un développement différenciant

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Intervention sous forme de débats avec coanimation des deux intervenants. Apport théoriques et pratique notamment à travers des faits tirés de la vie réelle.
Support pédagogique / Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 60

INTERVENANT(S)

Formateurs : Formateur Conseil RH et Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Prise de recul sur la réalité de certaines attitudes commerciales (caricature ou pas)

I - L'IMMOBILIER, UN MÉTIER DE RELATIONS HUMAINES

- Explication et mise en pratique par un exercice de découverte d'une personne à travers ses spécificités et ses valeurs source d'émotions positives.

II - FOCUS SUR LE MARCHÉ ACTUEL : LA RÉALITÉ DU MARCHÉ ET MOYENS À VOTRE DISPOSITION

- Les tendances.
- Synthèse sociologique sur les différentes générations de clients en place.

III - LA CULTURE PRÉCÈDE TOUJOURS LE COMPORTEMENT

- Jouez la confiance, la transparence et la proximité.

IV - DÉVELOPPER VOTRE SAVOIR ÊTRE

- Explication et outils.

V - LA CONSISTANCE DE VOTRE MÉTIER

- Incarnez une certaine vision de votre métier et partagez-la avec vos collaborateurs.
- Travaillez votre image.
- Créez des émotions positives.
- Communiquez sur vos résultats.
- Transformez un prospect en client.
- Les 4 modèles humains que vous rencontrez.
- Améliorez votre talent de communiquant.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG120

HONORAIRES +

Préserver ses honoraires en les expliquant

OBJECTIF(S)

• Se donner les moyens de garder ses honoraires, les expliquer en amont, pour ne pas avoir à les défendre à la fin

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, Gestionnaires,
syndics de copropriété, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les Français et les services
- Tour de table des participants
- Que vivez-vous aujourd'hui avec les honoraires
- La relation client permanente
- La gestion de l'événement

I - LA GESTION DU PARADOXE

- Le client en veut toujours + et veut payer toujours -
- Le prestataire veut toujours toucher plus et en faire… pas forcément plus

II - CONNAÎTRE SON SECTEUR ET SON POTENTIEL

- Etre impliqué comme un régional de l'étape en ayant les connaissances sur le secteur de son activité nécessaires en matière :
  - D'immobilier
  - D'environnement social local
  - D'environnement économique
  - D'environnement culturel

III - LES HONORAIRES EN TRANSACTION

- Rappel de la Loi et règlement en matière d'honoraires en transaction
- Les croyances des clients en transaction vis-à-vis des honoraires
- Les honoraires et le client vendeur : mode d'emploi et outils
- Les honoraires et le client acquéreur : mode d'emploi et outils

IV - LES HONORAIRES EN GESTION LOCATION

- Rappel de la Loi et règlement en matière d'honoraire en gestion et location
- Les honoraires et le bailleur en location : mode d'emploi et outils
- Les honoraires et le bailleur en gestion : mode d'emploi et outils
- Les honoraires et le locataire en location et en gestion : mode d'emploi et outils

V - LES HONORAIRES EN SYNDIC

Rappel de la Loi et règlement en matière d'honoraires en gestion
La perception du travail du syndic par les copropriétaires
Comment faire voter ses honoraires en Assemblée Générale : mode d'emploi et outils
Le travail permanent sur les copropriétaires

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FCC010 LE MANDAT EXCLUSIF PARTAGE

OBJECTIF(S)

• Se servir des techniques de rentrée de mandats exclusifs partagés entre agences, maîtriser et adapter les techniques de présentation des services de l'agence et du fichier commun, travailler avec des outils pour convaincre le client du bien-fondé de l'exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs confirmés, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - LES TECHNIQUES DE PRISE DE RENDEZ-VOUS

II - LA DÉCOUVERTE DES MOTIVATIONS ET DES ATTENTES DU CLIENT

- Ne pas commencer à argumenter avant d'appréhender ce qu'attend le client de l'agence
- Préparer sa présentation des services de l'agence et du fichier commun
- Adapter son discours aux motivations des clients et à leurs typologies

III - LA PRÉSENTATION ADAPTÉE DES SERVICES DE L'AGENCE ET DU FICHIER COMMUN, L'UTILISATION DU BOOK DES SERVICES DE L'AGENCE

- Se servir des atouts de l'agence et d'outils pédagogiques pour convaincre le client
- Présenter et mettre en avant le fichier commun
- Valoriser le service exclusif du fichier commun

IV - LA PRÉSENTATION DU PLAN DE COMMERCIALISATION

- Prendre des engagements conformes aux attentes du client et faire la différence par rapport à la concurrence
- Prendre en compte les besoins du client par un marketing adapté en valorisant son bien
- Respecter les directives et obligations de la loi ALUR

V - LA PRÉSENTATION DE L'ENGAGEMENT DE TRANSPARENCE

- Prouver au client que notre agence est le meilleur choix possible en écrivant nos engagements
- Les engagements possibles des agences partenaires du fichier commun
- Rééquilibrer les engagements du mandat exclusif

VI - LA PRÉSENTATION DU PRIX DE MISE EN VENTE EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE DU CLIENT

- Le fichier commun, un atout considérable pour présenter un prix de mise en vente
- Présenter un prix de mise en vente en fonction du type client : la méthode positive ou la méthode comparative
- Ne pas fermer la porte à une future négociation
- Maintenir une relation non conflictuelle avec le vendeur

VII - LA SIGNATURE DU MANDAT, DE L'ENGAGEMENT DE TRANSPARENCE ET DU PLAN DE COMMERCIALISATION

- Obtenir l'engagement écrit du client sur le mandat et valider avec lui les engagements mutuels du contrat
- Traitement de TOUTES LES OBJECTIONS au mandat exclusif

VIII - LA VENTE DU MANDAT AUX AUTRES AGENCES DU FICHIER COMMUN

IX - LE SUIVI DU MANDAT

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG196 APPROCHE PATRIMONIALE DE L'INVESTISSEUR EN IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Permettre aux participants de disposer des connaissances essentielles leur permettant de renseigner puis d'accompagner un particulier souhaitant faire un investissement immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier, commerciaux en relation avec les investisseurs

Prérequis : connaissance des fondamentaux de l'investissement immobilier

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION / TOUR DE TABLE

I - DÉCOUVERTE CLIENT

- Comment se présenter efficacement
- Les questions essentielles à poser
- Les documents à collecter
- Découvrir la psychologie de l'investisseur pour l'orienter vers la bonne solution
- Déterminer la ou les pistes à explorer

II - LES SOLUTIONS POSSIBLES

- Tour d'horizon rapide des techniques de défiscalisation : Censi-Bouvard ; Malraux ; Mh ; Girardin ; pierre-papier ; etc.
- Focus sur les montages les plus courants
  - Régime commun
  - Déficit foncier
  - Loi Pinel
  - Location meublée (en résidence services ou en secteur diffus).

III - DIMENSIONNER L'INVESTISSEMENT

- Dimensionner l'investissement selon l'apport personnel, la durée de financement et la capacité d'épargne
- Le montage financier
  - Quand on a le choix : faut-il financer cash ou à crédit ?
  - Les différents types de crédit : amortissable, in fine, franchise, différé, etc.
  - Aider son client à bien négocier son crédit

IV - SIMULATION FINANCIÈRE ET FISCALE SIMPLE

- Les hypothèses à prendre en compte
- La nécessité d'hypothèses prudentes
- Construire une simulation financière et fiscale simple

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG197 LE MARKETING DE PROXIMITÉ

OBJECTIF(S)

• Améliorer sa notoriété et la visibilité de son point de vente, se donner des priorités et créer une relation durable avec sa clientèle

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAYONNER EN LOCAL EN DÉFINISSANT SON PÉRIMÈTRE D'ACTIONS

- Autour du point de vente
  - Définir son terrain de jeu
  - Organiser sa structure : ilotage
- Concentrer son activité fonction de son business
  - De manière géolocalisée
  - De manière stratégique

II - AMÉLIORER SA NOTORIÉTÉ AUPRÈS DES PROSPECTS EN LOCAL

- FARMING
  - Définition
  - Mise en œuvre
- Les actions incontournables
  - La méthode ISC
  - Les automatismes

III - DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

- La prescription
- La recommandation
- Les deals « gagnant / gagnant »

IV - BRANDSTORMING : COMMENT OPTIMISER SON RÉSEAU ?

- « Les 7 clés d'entrée »

V - PARTAGE DU BRANDSTORMING

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC003

LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou actualiser les connaissances indispensables pour appréhender la cession de fonds de commerce,

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission : dimension du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès, chiffres récents.
- La clientèle des dirigeants et futurs dirigeants, les motivations, les attentes et les besoins.
- Le rôle de l'ITEC

I - LES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Le statut de commerçant
- Les professions réglementées - Les interdictions
- Les stages obligatoires

II - ANALYSE DES ÉLÉMENTS DU FONDS DE COMMERCE

- La nature juridique du fonds
- Eléments incorporels
- Eléments corporels
- Les biens exclus

III - LE SORT DES CONTRATS LIÉS AU FONDS DE COMMERCE

- Le bail commercial
- Les contrats de travail
- Les contrats de fourniture
- Les contrats de franchise
- Les contrats d'assurance

IV - LA RÉDACTION DES ACTES

- Le mandat de vente
- Les précautions à prendre
- Les obligations du Code de Commerce
- Le droit d'information des salariés
- Les effets de la vente entre les parties à l'égard des tiers
- Les normes ERP et la règlementation

V - ANALYSE DU BILAN

- Les documents comptables
- Les clés de l'analyse du bilan et du compte de résultat

VI - ÉVALUATION D'UN FONDS DE COMMERCE

- Les différentes méthodes

VII - LA RESPONSABILITÉ DE L'ITEC

SYNTHESE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC011

COMMENT RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Améliorer sa posture commerciale en utilisant les techniques de communication, son action commerciale et sécuriser les opérations.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, assistants et négociateurs en cession de fonds de commerce (ITEC)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Autodiagnostic - Travail en Groupe - Mise en situation - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Introduction :
- Le rôle de l'ITEC et les modes de communication
- La définition du fonds de commerce

I - LA DÉCOUVERTE DU CLIENT VENDEUR/ ACQUÉREUR

- Préparation du premier entretien
- Les méthodes d'écoute active
- Le questionnement et la reformulation

II - LE TRAVAIL À RÉALISER APRÈS LA VISITE

- Analyse du compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion
- Calcul du Bénéfice reconstitué
- Analyse du bail
- Les contrats et les normes réglementaires
- Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise

III - LA MISE EN RELATION

- Préparation de la visite
- L'entretien et la mise en relation
- Le suivi après la visite

IV - LA NÉGOCIATION

- Les méthodes
- La gestion des conflits
- La gestion des tensions, des retards, des obstacles

V - LA FISCALITÉ

- Impôts Société et Impôts sur le revenu
- Les régimes de TVA
- Les plus-values

VI - LES RISQUES DU MANDATAIRE

- La responsabilité contractuelle et délictuelle
- La sécurité juridique des opérations
- Le devoir d'information et de conseil

CONCLUSION ET SYNTHÈSE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC025

BAUX COMMERCIAUX

—

À travers des études de cas

OBJECTIF(S)

• Appréhender les mécanismes du statut des baux commerciaux de façon pratique et ludique, à travers des mises en situation issues de la jurisprudence contemporaine

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et collaborateurs
Agents immobiliers et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES CRITÈRES D'APPLICATION DU STATUT

- Notion de local
  - Cas des locaux saisonniers
  - Cas des terrains nus
- Fonds de commerce
  - Bail commercial ou location-gérance ?
  - Le fonds existe-t-il encore ?
  - Cas de franchisés
- Immatriculation
  - Radiation du RCS ou du RM
  - Sanction en cas de défaut d'actualisation du Kbis ?
- Les biens appartenant à des personnes publiques (Communes)
  - Domanialité publique et baux commerciaux
  - Domanialité privée et baux commerciaux
- Conventions précaires et baux dérogatoires depuis la loi Pinel
- Objet du bail et activité exercée dans les lieux
  - La destination du bail
  - Distinguer destination du bail, et descriptif des locaux
  - L'articulation entre la destination du bail et les contraintes légales et réglementaires (règlement de copropriété, règles d'urbanisme)

II - LE LOYER ET SES MODALITÉS D'ÉVOLUTION

- Révision triennale du Loyer / Indexation :
  - Nouveaux indices légaux issus de la loi Pinel
  - Complexités de calcul en cas d'application de l'ICC et articulation avec l'ILC/l'ILAT
  - Lissage généralisé des augmentations de loyer de la loi Pinel
- Loyer de renouvellement
  - Règle du plafonnement légal / cas de déplafonnement
  - Principe du lissage généralisé de la loi Pinel et exceptions

III - LES TRAVAUX ET LES CHARGES

- Dispositions légales
- Marge de manœuvre contractuelle
  - Nouveau régime des charges et impôts récupérables depuis la loi Pinel
  - Obligation d'indication de la pondération issue de la loi Pinel
  - Gros travaux 606 ou réparations locatives ?
  - Difficultés pratiques concernant les travaux de mise aux normes (sécurité, ERP etc.)

IV - LES LITIGES ENTRE BAILLEUR ET LOCATAIRE

- Impayés
- Litiges relatifs au montant du loyer
  - Difficultés d'application des clauses résolutoires
  - Difficultés liées aux procédures collectives

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE003

FISCALITÉ EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les spécificités fiscales propres à l'immobilier d'entreprise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants ou confirmés, spécialisés ou désirant acquérir des connaissances en immobilier d'entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Le programme intègre les modifications de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008

I - LA TVA SUR LES LOYERS

- Les cas de TVA obligatoire
- La TVA sur option du bailleur

II - CESSION DE FONDS DE COMMERCE

- Droit de mutation
- Plus-values

III - CESSION DE DROIT AU BAIL ET OPÉRATIONS ASSIMILÉES

- Droit de mutation
- Plus-values

IV - PLUS-VALUES PROFESSIONNELLES

- Entreprise en nom propre
- Société

V - IMMOBILIER EN SOCIÉTÉ

- Apport en société : droit de mutation
- Immeubles locatifs en société : sociétés non soumises à l'IS et sociétés soumises à l'IS en particulier l'amortissement des immeubles
- Taxes sur les immeubles détenus par certaines personnes morales

VI - REVENUS FONCIERS ET IMMEUBLES D'ACTIVITÉ

- La non-déductibilité des travaux d'amélioration
- Les exceptions

VII - LA RÉFORME DE LA TAXE PROFESSIONNELLE : LA CONTRIBUTION ÉCONOMIQUE TERRITORIALE

- Champ d'application
- L'assiette et le calcul
- Le paiement

VIII - BUREAUX EN ÎLE-DE-FRANCE

- Redevance pour création
- Taxe annuelle

IX - LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

- Mécanisme et intérêt
- Fiscalité du crédit-bail

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

2. LES BAUX COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE033 BAIL COMMERCIAL : LA VALEUR LOCATIVE ET LE DROIT AU BAIL

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances nécessaires pour comprendre le calcul de la valeur locative et appréhender le droit au bail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Experts, gestionnaires, directeurs d'agence

Prérequis : maîtriser le bail commercial

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier commercial
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Introduction : le statut particulier du bail commercial

I - LES DISPOSITIONS DU CODE DE COMMERCE

- Définition de la valeur locative
- Les exceptions
- Les critères de détermination

II - LE CALCUL DE LA SURFACE

- La surface pondérée
- Les exceptions

III - LES LOYERS DE REFERENCE

- La quête des baux et des loyers
- La pondération des surfaces
- Méthodologie

IV - LES CORRECTIONS DE LA VALEUR LOCATIVE

- Les éléments de minoration
- Les éléments de majoration

V - LE CAS PARTICULIER DE LA METHODE HOTELIERE

- Méthodologie
- Les différents variants

VI - LE DROIT AU BAIL

- Définition
- Méthode de calcul

Synthèse et actualité de la crise sanitaire

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC008

BAUX COMMERCIAUX : LES OBLIGATIONS DES PARTIES

OBJECTIF(S)

• Connaître les obligations qui sont à la charge respective du locataire et du bailleur, les transférer au locataire, gérer au cours du bail l'exécution des obligations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et collaborateurs, agents immobiliers et collaborateurs, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Les sources des obligations des parties : statut des baux commerciaux, le droit commun du bail, les clauses du bail
Les deux principes essentiels qu'il faut connaître : ordre public et liberté contractuelle
La notion de transfert de charges et l'interprétation stricte des clauses du bail

I - LES PRINCIPALES OBLIGATIONS LÉGALES DU LOCATAIRE

- Paiement du loyer et des charges
- L'obligation de garnissement des locaux
- S'abstenir de ne pas exercer une activité non prévue par le bail
- Obligation de restitution des locaux

II - L'OBLIGATION ESSENTIELLE DU BAILLEUR : L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE

- Le bailleur doit délivrer un local permettant au locataire d'exercer l'activité prévue par la clause de destination
- Respecter les règles d'usage administratif : article L. 631- 7 du Code de l'urbanisme
- Lire la clause de désignation d'un règlement de copropriété (activité commerciale, professionnelle, clause d'occupation bourgeoise, clause de non-concurrence…)

III - LES OBLIGATIONS QUE LE BAILLEUR PEUT TRANSFÉRER AU LOCATAIRE

- Entretien et réparations (répartition entre les parties, mise en conformité)
- La garantie des vices cachés
- La garantie d'éviction
- Les charges, taxes, impôts et autres accessoires du loyer

IV - SANCTIONNER LE LOCATAIRE QUI NE RESPECTE PAS SES OBLIGATIONS

- Au cours du bail :
  • Appliquer la clause résolutoire
  • Résiliation judiciaire
- En fin de bail :
  • Motif grave et légitime
  • Dénégation du droit au renouvellement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC019 PRATIQUE DE LA CESSION DU DROIT AU BAIL

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession du bail, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maitriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil),

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission. Les motivations, les attentes et les besoins.
- Le rôle de l'Intermédiaire

I - LES NOTIONS JURIDIQUES

- Le bail commercial
- La propriété commerciale
- Les clauses particulières

II - L'ESTIMATION DU DROIT AU BAIL

- La notion de surface pondérée (Nouvelle Méthode Généralisée de Pondération juillet 2015)
- La valeur locative et la valeur vénale

III - LA CESSION DU BAIL

- Les clauses particulières d'agrément et de préemption
- Les restrictions de la copropriété
- Les restrictions en matière d'urbanisme commercial
- Le droit de préemption
- L'accès à l'exercice de certaines professions
- Les clauses de solidarité
- Les risques de requalification
- Les normes ERP et la règlementation

IV - LE MANDAT

- Les documents indispensables
- Les aspects règlementaires
- Les particularités

V - LES ACTES DE VENTE

- Les mentions obligatoires
- Les documents à recueillir

VI - LA FISCALITÉ

- Les droits d'enregistrement
- Les plus-values

SYNTHÈSE ET CONCLUSIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC043 MAÎTRISER LES POINTS CLÉS DU BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les règles de la Loi PINEL, les nouveaux délais en matière de congé, prévenir et gérer au mieux toutes situations conflictuelles par une connaissance actualisée de la jurisprudence

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et collaborateurs
Agents immobiliers et collaborateurs
Conseils en investissement et Immobilier d'Entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES CONFLITS D'APPLICATION D'UN BAIL COMMERCIAL SELON L'UTILISATION DES LOCAUX

II - LES RISQUES DE CLAUSES TYPES LITIGIEUSES

III - L'OCCUPATION DES LOCAUX

IV - LES CONFLITS D'APPLICATION ET D'INTERPRÉTATION DU BAIL COMMERCIAL

V - LES CONFLITS CONCERNANT L'ÉVOLUTION DE LOYER

VI - LES CONFLITS RELATIFS À L'APPLICATION DE LA CLAUSE RÉSOLUTOIRE

VII - LES CONFLITS LORS DU RENOUVELLEMENT DU BAIL

VIII - PRÉVENIR LES DIFFICULTÉS DE GESTION EN CAS DE DÉPÔT DE BILAN DU LOCATAIRE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC051

LA PRATIQUE DES BAUX COMMERCIAUX

—

La stratégie des clauses

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la technique de négociation et de rédaction des baux commerciaux, identifier les clauses appropriées et les intégrer dans sa pratique et sécuriser la rédaction d'un bail commercial, préserver les intérêts du bailleur et du preneur, minimiser les risques de contentieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et leurs collaborateurs, négociateurs en immobilier d'entreprise, responsables immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DU CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Définition juridique du bail commercial
- Décret du 30 septembre 1953
- Code de Commerce
- Dispositions supplétives du Code Civil

II - PRINCIPALES CLAUSES CONTENUES DANS UN BAIL COMMERCIAL

- Clauses de spécialisation, de sous-location
- Clauses de résiliation anticipée, de résiliation de plein droit
- Clauses d'assurance et de renonciation à recours
- Clauses compromissoires

III - OBLIGATIONS NÉES DU BAIL COMMERCIAL

- Obligations du bailleur et du preneur
- Sanctions du manquement aux obligations
- Répartition des charges et des réparations

IV - CONDITIONS FINANCIÈRES DU BAIL COMMERCIAL

- Loyer principal
- Droit d'entrée
- Indexation du loyer
- Dépôt de garantie
- TVA
- Charges locatives

V - CONGÉS

- Congé avec offre de renouvellement
- Congé pour motif grave et légitime
- Congé motivé

VI - RECOUVREMENT DES CRÉANCES LOCATIVES ET PROCÉDURES COLLECTIVES

- Pour le bailleur
- Pour le preneur

CONCLUSION

Entraînement à la rédaction, dans ses grandes lignes, d'un bail commercial
Un cas d'école : ce que contient réellement l'obligation de verdir le bail

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC055

ACTUALITÉ JURIDIQUE BAIL COMMERCIAL ET CESSION DE FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Actualiser ses connaissances, maîtriser les aspects pratiques des modifications règlementaires, adapter sa pratique aux nouveaux enjeux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Impact des évolutions législatives, règlementaires et de la jurisprudence sur notre métier

I - LES PRINCIPALES ÉVOLUTIONS

- La loi PINEL (ACTPE) et les décrets d'application
- La Loi MACRON
- La loi ESS (information des salariés)
- La loi ELAN
- La loi PACTE
- Les normes ERP (accessibilité des personnes handicapées)
- La réforme du droit des contrats
- Revue de jurisprudence (application de la loi ACTPE)

II - LA RÉDACTION DU BAIL COMMERCIAL

- Les précautions à prendre
- La rédaction des clauses
- La répartition des catégories de charges, impôts taxes et redevances
- Les annexes

III - LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

- Les précautions à prendre
- La rédaction du Renouvellement et ses annexes
- Calcul du nouveau loyer

IV - LA CESSION DU BAIL COMMERCIAL ET DU FONDS DE COMMERCE

- Les précautions à prendre
- La rédaction de l'acte

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE025

BAUX COMMERCIAUX

—

Actualité et jurisprudence

OBJECTIF(S)

• Actualiser ses connaissances en matière de bail commercial par l'étude des textes nouveaux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE CHAMP D'APPLICATION DU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

II - LE NOUVEAU RÉGIME DES BAUX DÉROGATOIRES ET DES CONVENTIONS D'OCCUPATION PRÉCAIRE

III - LA DURÉE DU BAIL COMMERCIAL ET SON RENOUVELLEMENT, LE CONGÉ, LE NOUVEAU RÉGIME DE LA RÉSILIATION TRIENNALE

- Jurisprudences récentes sur le préavis
- Modifications issues de la loi WARSMANN et de la loi PINEL

IV - LE CONGÉ AVEC REFUS DE RENOUVELLEMENT ET L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION

V - LA CESSION ET LA SOUS-LOCATION EN BAIL COMMERCIAL LES DROITS DE PRÉEMPTION

- Jurisprudences récentes
- Droit de préemption des communes
- Droit de préemption du locataire en cas de vente des murs

VI - LE LOYER COMMERCIAL

- Renouvellement et révision
- Les problématiques indiciaires – ICC, ILC, ILAT
- Les incidences de la loi PINEL

VII - LA DÉSPÉCIALISATION 2 ET SON INCIDENCE QUANT AU LOYER

VIII - LES PROCÉDURES AMIABLES ET JUDICIAIRES EN BAIL COMMERCIAL

IX - LA SOUMISSION VOLONTAIRE DES BAUX PROFESSIONNELS AU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

X - LE NOUVEAU RÉGIME DES CHARGES ET DES TRAVAUX ISSUS DE LA LOI PINEL ET DE SON DÉCRET D'APPLICATION

XI - IMPACT DE LA CRISE COVID

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE026 MAÎTRISER LA RÉPARTITION DES CHARGES DANS LE BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'inventaire des charges ne pouvant être imputables au locataire commercial depuis le décret du 3 Novembre 2014, le type et la nature des travaux, charges, taxes susceptibles d'être négociés entre les parties. Connaître les nouvelles obligations d'information du bailleur en matière de charges et taxes et actualiser l'incidence de ces nouvelles réglementations dans les baux en cours.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers rédacteurs de baux commerciaux, administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CONNAÎTRE L'INVENTAIRE PRÉCIS DES DÉPENSES NE POUVANT PLUS ÊTRE IMPUTÉES AU LOCATAIRE (DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014)

- sur les grosses réparations relevant de l'Article 606 du Code Civil
  • définition et portée quant à la vétusté et aux honoraires d'architecte
- sur les taxes
- sur les honoraires
- sur les travaux de remplacement

II - CONNAÎTRE L'ÉTENDUE DES OBLIGATIONS LÉGALES DU BAILLEUR D'EFFECTUER TOUS TRAVAUX AU TITRE DE LA DÉLIVRANCE, L'ENTRETIEN, LA JOUISSANCE DES LIEUX CONFRONTÉ À TOUTE RÉGLEMENTATION RELATIVE

- La définition et portée de l'obligation de délivrance du bailleur selon la jurisprudence relative :
  • aux obligations administratives
  • aux règles de sécurité
  • à la copropriété
  • aux troubles de jouissance
- La sanction du défaut de délivrance
  • résiliation ou annulation du bail
  • indemnisation du locataire
  • exécution forcée

III - SUR L'INFORMATION DU LOCATAIRE

- Maîtriser les nouvelles informations devant être portées à la connaissance du locataire par le bailleur en matière de charges, travaux et taxes
  • Information sur la nature des charges
  • Information relative aux travaux réalisés et à envisager et leur coût respectif
  • Information sur les modalités de répartition des charges et taxes
- Sur la réglementation d'ordre sanitaire et environnemental
  • amiante
  • termite
  • plomb
  • installations classées
  • diagnostic de performance énergétique
- Sur les travaux prescrits par l'administration

IV - LA PRATIQUE CONTRACTUELLE D'AMÉNAGEMENT DES RÈGLES RELATIVES AUX CHARGES, TRAVAUX, TAXES ET IMPÔTS

- Sur la nature et type de charge pouvant être négociés, devant être précisés
- Sur les travaux d'entretien et de réparation concernant :
  • toiture
  • chauffage
  • climatisation
  • installation électrique
  • ravalement
- Sur l'état de la jurisprudence relative au transfert au locataire de telles charges et travaux incombant légalement au bailleur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE027 ANALYSE D'UN CAS PRATIQUE DE CESSION D'ENTREPRISE

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession du fonds de commerce, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maitriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : Nontions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission

I - PRÉSENTATION DU CAS

- Environnement
- Emplacement
- Etat intérieur

II - ANALYSE FINANCIÈRE

- Le compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion
- Le bilan comptable et fonctionnel

III - ANALYSE JURIDIQUE

- Les principales clauses
- Le projet en cas de vente

IV - ÉVALUATION DU FONDS ET DES TITRES

- Les méthodes
- Le calcul

V - IMPACT FISCAL

- Les droits d'enregistrement
- La plus-value

VI - LE MANDAT DE CESSION

- La présentation
- La rédaction

VII - LES ACTES DE CESSION

- Le protocole
- La Garantie
- L'acte de cession

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

3. ÉVALUATION - EXPERTISE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

EV020 ÉVALUER DES MURS COMMERCIAUX ET DES MURS À USAGE PROFESSIONNEL

—

Principes fondamentaux

OBJECTIF(S)

• Faire connaître son savoir-faire en matière d'évaluation de murs commerciaux et murs à usage professionnel, faire de l'avis de valeur un argument de vente et garantir à ses clients un service immobilier professionnel

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs/Négociatrices en transaction,
Managers d'équipe de négociateurs,
Directeurs et directrices d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

RAPPELS ET DÉFINITIONS

I - DÉFINITION DES VALEURS

- Valeur Vénale
- Valeur d'Apport
- Valeur d'Assurance
- Autres valeurs

II - LES BASES INDISPENSABLES À L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

- CDAC - Urbanisme Commercial
- Classification des surfaces & Calcul des surfaces
- Bail Commercial
- Réglementation ERP & PMR à compter du 1er janvier 2015
- Réglementations autres

III - LISTE DE DOCUMENTS NÉCESSAIRES ET PIÈCES À CONSULTER OU À DÉTENIR

IV - CONDITIONS D'OCCUPATION

V - ÉTUDE DE MARCHÉ CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ LOCAL

VI - APPRÉCIATION DE L'ÉVALUATEUR : ASPECTS FAVORABLES ET DÉFAVORABLES

VII - VALEUR LOCATIVE MARCHÉ (VLM) VALEUR LOCATIVE EFFECTIVE (VLE)

VIII - PRINCIPALES MÉTHODES D'ÉVALUATION (CHARTE EN ÉVALUATION DE BIENS IMMOBILIERS)

- Méthode par comparaison directe
- Méthode par le rendement dite aussi par capitalisation du revenu

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

EV021 MÉTHODES SPÉCIFIQUES D'ÉVALUATION POUR LES LOCAUX À USAGE PROFESSIONNEL ET COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Apprendre et comprendre les méthodes spécifiques d'évaluation de locaux à usage professionnel et commercial, s'initier par des cas pratiques au calcul en valeur de locaux à usage unique (Hôtel, cinéma, etc.), promouvoir son savoir faire en matière d'évaluation qualifiée

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs en transaction vente et location, Responsables d'agence immobilière

Prérequis : avoir des notions sur le marché des biens à usage professionnel et commercial

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- La méthode hotellière
- La méthode par actualisation des flux futures dite aussi Discounted Cash Flow
- Le bilan promoteur
  • Avec mise en application par des cas pratiques
- La méthode des ratios professionnels
- Les méthodes indiciaires
  • Approches méthodologiques
- Quelles méthodes choisir en fonction du bien à évaluer ?

II - LES TAUX DE RENDEMENT

- Taux de rendement ou taux de capitalisation : lequel choisir ?
- Taux de rendement / de capitalisation : comment le qualifier ?

III - ANALYSE DE MARCHÉ / APPRÉCIATION DE L'ÉVALUATEUR

- L'évaluation = observation directe du marché
- Où trouver les « grandes analyses » par segment de marché
- L'analyse de SWOT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC030

EXPERTISE DU FONDS DE COMMERCE, DU DROIT AU BAIL ET DES PARTS SOCIALES

OBJECTIF(S)

• Réaliser une évaluation d'un bien immobilier à usage professionnel, rédiger un rapport d'expertise conforme à la charte de l'expertise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels confirmés, experts

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les différentes valeurs, présentation du rôle de l'expert et la chambre des experts FNAIM

I - DÉFINITIONS

- Les formes juridiques commerciales
- Le fonds de commerce
- Le droit au bail
- Les sociétés commerciales

II - ANALYSE JURIDIQUE

- Le bail commercial - Les contrats
- Les contrats
- La règlementation

III - ANALYSE ÉCONOMIQUE

- L'emplacement
- Le positionnement
- Les éléments internes

IV - ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIÈRE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure de financement

V - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les différentes méthodes d'évaluation du fonds
- Pondération des surfaces selon la méthode généralisée de pondération MGP 2015
- L'évaluation du droit au bail
- De la valeur du fonds à la valeur des parts sociales

V - LE RAPPORT D'EXPERTISE

- Les documents nécessaires
- L'organisation des visites et la prise de note
- Les études complémentaires
- La rédaction du rapport

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC032 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER À USAGE COMMERCIAL, BUREAUX ET LOCAUX D'ACTIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Réaliser une évaluation d'un bien immobilier à usage professionnel, rédiger un avis de valeur conforme à la charte de l'expertise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi réaliser un avis de valeur ?
- Quels sont les critères à prendre en compte ? Les différences entre le prix et la valeur.

I - LES BAUX

- Le bail commercial
- Le bail professionnel
- Le bail emphytéotique et le bail à construction

II - IMMOBILIER À USAGE COMMERCIAL (BOUTIQUES)

- Définition
- Emplacement et activités autorisées
- Consistance des locaux, équipement
- Situation locative
- Pondération des surfaces commerciales selon la Méthode Généralisée de Pondération – juillet 2015
- Notion de valeur locative
- Normes règlementaires
- Les cas particuliers

III - IMMOBILIER DE BUREAUX

- Définition
- Emplacement et normes règlementaires consistance et équipement
- Situation locative

IV - LOCAUX D'ACTIVITÉ

- Définition
- Emplacement et zones d'activité
- Normes et précautions
- Situation locative

V - METHODES D'ÉVALUATION

- Les comparables
- La capitalisation des revenus
- L'actualisation des flux futurs (cash-flows)

VI - PRÉSENTATION D'UN AVIS DE VALEUR

- Le plan
- Le contenu
- La conclusion

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC041

ANALYSE DES DOCUMENTS COMPTABLES DES ENTREPRISES

OBJECTIF(S)

• Réaliser une analyse du bilan et du compte de résultat, maîtriser les notions de rentabilité et d'activité, comprendre les flux de trésorerie et l'impact sur la solvabilité, réaliser une évaluation des titres

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, assistants et négociateurs (intermédiaires en transmission d'entreprises et de commerces), gestionnaires et experts en évaluations immobilières

Prérequis : Maîtriser les bases de la comptabilité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Etude de cas - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Le marché de la transmission : dimension du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès

I - ANALYSE ÉCONOMIQUE

- Analyse interne des forces et faiblesses
- Analyse externe des opportunités et menaces
- Le rôle du dirigeant et la typologie des repreneurs

II - LES DOCUMENTS COMPTABLES

- Le bilan
- Le compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion
- Le bénéfice reconstitué
- L'évaluation comptable

III - L'ANALYSE FINANCIÈRE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure financière
- Les flux
- La Trésorerie

IV - ÉVALUATION DES TITRES

- Retraitements du bilan
- Actif net corrigé

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC056 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR DU FONDS DE COMMERCE ET DU DROIT AU BAIL

OBJECTIF(S)

• Rédiger un avis de valeur conforme à la charte de l'expertise, communiquer avec le client sur les leviers de la création de valeur

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi réaliser un avis de valeur ?
- Quels sont les critères à prendre en compte ? Les différences entre le prix et la valeur.
- Le marché de la transmission en France.

I - DÉFINITION DU FONDS DE COMMERCE ET DE LA VALEUR VÉNALE

- Les éléments du fonds
- Le droit au bail
- La valeur de marché

II - LES ÉLÉMENTS JURIDIQUES À PRENDRE EN COMPTE

- Le bail commercial (à jour des lois Pinel et Macron)
- Les contrats
- Le personnel

III - LES ÉLÉMENTS ÉCONOMIQUES À PRENDRE EN COMPTE

- L'emplacement et l'environnement
- Le matériel et les agencements
- La courbe du marché
- Pondération des surfaces commerciales selon la Méthode Généralisée de Pondération

IV - LES ÉLÉMENTS COMPTABLES À PRENDRE EN COMPTE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure financière

V - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les méthodes par comparaison
- La méthode des barèmes
- La méthode des bénéfices reconstitués
- La méthode des différentiels

IV - LES ÉLÉMENTS COMPTABLES À PRENDRE EN COMPTE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure financière

V - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les méthodes par comparaison
- La méthode des barèmes
- La méthode des bénéfices reconstitués
- La méthode des différentiels

VI - PRÉSENTATION D'UN AVIS DE VALEUR

- Le plan
- Le contenu
- La conclusion

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE028 RÉDIGER LES ACTES DE CESSION DU BAIL ET DU FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Connaître et comprendre les documents indispensables, analyser les différentes clauses et leurs impacts pour les clients, les conseiller au mieux de leurs intérêts puis rédiger et expliquer l'acte de cession

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : POURQUOI RÉDIGER : LES ENJEUX, LA SÉCURISATION DES HONORAIRES. L'IMPACT DES NOUVEAUX TEXTES

- La notion de service clients. L'arbitrage entre les parties
- La définition du compromis de vente. Le formalisme
- Le mandat de vente et les honoraires

I - LA DÉFINITION DU FONDS DE COMMERCE ET DU DROIT AU BAIL

- La composition du fonds
- Différence entre fonds de commerce et droit au bail - les risques de re-qualification

II - LA CESSION DU FONDS

- Obligation de délivrance du cédant - code civil
- Les clauses obligatoires - code de commerce
- Le devoir de conseil et d'information

III - LES DOCUMENTS INDISPENSABLES

- Le personnel, la comptabilité, le bail commercial
- Les autres contrats et le crédit bail
- Les normes règlementaires

IV - L'IDENTIFICATION DES PARTIES

- L'identité des personnes et les pouvoirs
- Identification des éléments du fonds ou du bail

V - LES CLAUSES INDISPENSABLES

- La clause de non-concurrence
- Les horaires d'ouverture
- Les stocks
- La règlementation

VI - LES CONDITIONS SUSPENSIVES

- Le financement
- Les autres conditions

VII - LES FORMALITÉS

- Avant la vente, avant l'acte définitif et après
- La fiscalité

VIII - LA RÉDACTION DU COMPROMIS

- Les précautions
- Le déroulé de la rédaction

IX - UN EXEMPLE D'ACTE

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE031 RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Connaître et comprendre les documents indispensables, analyser les différentes clauses et leurs impacts pour les clients, les conseiller au mieux de leurs intérêts puis rédiger et expliquer le bail commercial

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : DU DÉCRET DU 30 SEPTEMBRE 1953 À LA RÉFORME DE LA LOI ACTPE

I - LE LOCAL COMMERCIAL ET LES CONTRAINTES DE L'URBANISME

- La destination des locaux
- Le cadastre et PLU
- Le règlement de copropriété
- Les règlements de zone
- Les normes ERP
- Le code du travail

II - LE STATUT DU BAIL COMMERCIAL ET LES ARTICLES D'ORDRE PUBLIC (ART. 145-15 ET 145-16)

- Le droit au renouvellement
- Le déplafonnement
- La cession du fonds
- La despécialisation
- La loi Pinel et l'ordre public
- Les baux qui dérogent au statut (bail dérogatoire, convention d'occupation précaire et la location saisonnière)

III - LA QUALITÉ DU LOCATAIRE ET L'ACTIVITÉ ENVISAGÉE

- Les activités envisagées
- La qualité du locataire
- La solvabilité du locataire

IV - LA RÉDACTION DES PRINCIPALES CLAUSES

- Le loyer, la révision et l'indexation
- Les garanties
- Les travaux (entretien et réparation), les charges et leur répartition
- La désignation des locaux
- La destination et l'obligation de délivrance
- La clause d'accession des travaux réalisés par le locataire
- La clause résolutoire
- La cession et la sous-location
- La mise en œuvre de la clause résolutoire et les procédures collectives

V - LA SIGNATURE DU BAIL ET DES ANNEXES

- Les pièces à recueillir
- L'habilitation des signataires et les vérifications d'usage
- La liste des annexes
- L'état des lieux et la remise des clés

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

4. ACTION COMMERCIALE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE032 L'EXPERIENCE CLIENT EN CRÉATION TRANSMISSION D'ENTREPRISES

OBJECTIF(S)

• Améliorer sa posture commerciale en utilisant les techniques de communication, son action commerciale et sécuriser les opérations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les modes de communication
- L'entretien de vente

I - LA DÉCOUVERTE DU CLIENT CRÉATEUR/ REPRENEUR

- Préparation du premier entretien : les enjeux
- Les méthodes d'écoute active
- Le questionnement et la re-formulation
- Le travail à réaliser après la visite
- La prise de mandat

II - LE SUIVI

- Les relances
- Les conseils et leur utilité
- Le timing de la relation

III - LA MISE EN RELATION

- Préparation de la visite
- L'entretien et la mise en relation
- Le suivi après la visite

IV - LA NÉGOCIATION

- Les méthodes
- La gestion des conflits
- La gestion des tensions, des retards, des obstacles

CONCLUSION ET SYNTHÈSE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC018 PRATIQUE DE LA CESSION DES TITRES DE SOCIÉTÉS

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession des titres, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maitriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique - Exemple - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La cession des parts sociales et la règlementation

I - LES NOTIONS JURIDIQUES

- La notion de fonds de commerce
- Le droit des sociétés
- Les statuts et les pactes d'actionnaires
- Les registres et les assemblées

II - LES NOTIONS COMPTABLES

- L'actif immobilisé et le fonds de commerce
- Les actifs sans valeur
- Les plus values latentes
- Le "hors bilan"
- Les fonds propres et l'Actif Net Comptable
- Les méthodes d'évaluation

III - LA CESSION DE PARTS DE SOCIALES

- La cession de fonds et la cession de parts
- Le montage financier
- Le financement bancaire

IV - LA RÉDACTION DU PROTOCOLE

- Les documents indispensables
- Les aspects règlementaires
- La garantie d'Actif et de Passif
- La détermination du prix de Cession
- Les clauses particulières

V - LA FISCALITÉ

- Les droits d'enregistrement
- Les plus values

VI - LA RESPONSABILITÉ DU MANDATAIRE

- La responsabilité contractuelle et délictuelle
- La sécurité juridique des opérations
- Le devoir d'information et de conseil

SYNTHESE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC049

PRATIQUE DE LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender le métier d'Intermédiaire en Transmission d'Entreprises et de Commerces ITEC, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maitriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil),

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission : dimension du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès. La clientèle des dirigeants et futurs dirigeants ; Les motivations, les attentes et les besoins
- La charte FNAIM
- Le rôle de l'Intermédiaire

I - LES NOTIONS JURIDIQUES

- Les formes juridiques de l'entreprise
- La définition du fonds de commerce (nature et composition)
- Le droit au bail
- Le bail commercial
- Les contrats
- Les normes règlementaires

II – LES ÉLÉMENTS COMPTABLES

- Le bilan
- Le compte de résultats et les soldes intermédiaires de gestion
- Le bénéfice reconstitué
- L'évaluation comptable

III - LE MANDAT DE VENTE

- Les documents indispensables
- Les aspects règlementaires
- Les particularités

IV - LES ACTES DE VENTE

- Les mentions obligatoires
- Les documents à recueillir

IV - LA FISCALITÉ

- Les droits d'enregistrement
- Les plus-values

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE029 PRIVILÉGIER L'EXCLUSIVITÉ DE LA RELATION

OBJECTIF(S)

• Réussir les entretiens clients, construire la relation et le suivi, bâtir une stratégie de l'exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, assistants et négociateurs (intermédiaires en transmission d'entreprises et de commerces)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La différence entre le mandat simple et exclusif
- Les enjeux de l'exclusivité
- Penser exclusivité de la relation plutôt que mandat exclusif

I - LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- Savoir
- Savoir être
- Savoir faire

II - LES TECHNIQUES DE VENTE

- Les attentes du client
- La découverte du client
- L'écoute active

III - L'ENTRETIEN DE DÉCOUVERTE

- Les objectifs
- La préparation du rendez-vous
- Les phases de découverte
- Le suivi

IV - MENER UNE STRATÉGIE DE L'EXCLUSIVITÉ

- Sélectionner les biens (nature des biens, le prix de vente, etc…)
- La typologie des clients
- Bâtir une offre différente (la diffusion des offres, le suivi de la relation)
- Le partage des mandats

V - JEUX DE RÔLE

- Découverte du client
- Vendre le mandat exclusif

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

5. GESTION ADMINISTRATIVE ET TECHNIQUE

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX092

ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP)

—

Initiation

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles et techniques concernant les ERP, naviguer efficacement dans cette réglementation complexe, pour expliquer l'importance des responsabilités auprès des clients

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de cabinet et collaborateurs
Experts immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA RÉGLEMENTATION DES BÂTIMENTS EN FRANCE

- Le vocabulaire et les acronymes :
- Classifications
- Exemples
- Responsabilités civiles et pénales
- Normes, règles et DTU
- Législations applicables

II - NIVEAU 1 À LA TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT

- Stabilité au feu - Coupe-feu
- Classement des matériaux
- Détection
- Accessibilité des secours
- Désenfumage
- Cantonnement : EAS (Espace d'Attente Sécurisé)
- Issues de secours
- Ascenseurs
- Électricité
- Lutte contre l'incendie
- Hygiène, réglementation du travail

III - TRANSFORMATION D'UN BÂTIMENT EXISTANT EN ERP ET GESTION D'UN ERP

IV - EXEMPLES (CROQUIS EXPLICATIFS)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE030 SUIVI TECHNIQUE ET CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES DES IMMEUBLES DE BUREAUX

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances nécessaires à la bonne organisation du suivi technique et des contrôles qui doivent être effectués périodiquement, organiser l'information sur le fonctionnement et les points de contrôle réglementaires à réaliser.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en gestion technique de patrimoine immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION ET CONTEXTE GÉNÉRAL

- Le cadre réglementaire : Responsabilité du propriétaire / Exploitant / Employeurs

II - PRÉSENTATION DES OBLIGATIONS RÈGLEMENTAIRES

- Le code de la construction et de l'habitat (C.C.H.)
- Le code du travail
- Les diagnostics
- Typologie et réglementation des établissements recevant du public (E.R.P.)
- Les EPI: Protection et sécurité.

III - « L'ENTRETIEN MINIMAL » PRÉVU PAR LA RÈGLEMENTATION

- Les opérations de maintenance obligatoire
- Le registre de sécurité
- La visite de commission de sécurité

IV - LES OPÉRATIONS DE VÉRIFICATION, DE CONTRÔLES ET D'ENTRETIEN DES ÉQUIPEMENTS

- Sécurité contre l'incendie relatif aux établissements recevant du public
- Description technique : Désenfumage, SSI et équipements de sécurité incendie…
- Aération des lieux de travail

V - LES OBLIGATIONS PESANT SUR LES ERP DE 5E CATÉGORIE SANS LOCAUX À SOMMEIL

- Vérifications périodiques des installations techniques
- Vérifications fonctionnelles des dégagements
- Vérification du signalement des cheminements d'évacuation

VI - APPLICATION PRATIQUE : CAS PRATIQUE ET ÉCHANGE COLLECTIF

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO RÉNOVATION

ECO RÉNOVATION

ECO005 SPÉCIALISTE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ

RÉNOVONS COLLECTIF FORMATION

OBJECTIF(S)

• Positionner ses copropriétés aux travers des différents enjeux environnementaux.

• Maîtriser le contexte réglementaire.

• Proposer les bonnes orientations techniques et financières d'une opération d'Eco-Rénovation d'immeubles de logements.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier - Syndics de copropriété et administrateurs de biens.

Prérequis : Connaissance métier copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 3 jours (soit 21 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - études des textes réglementaires - Supports de formation - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

FORMATION FINANCÉE PAR LES CEE

PROGRAMME

PREMIÈRE JOURNÉE

I - LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX, LE CONTEXTE INTERNATIONAL ET LE CADRE JURIDIQUE

- Présentation des enjeux.
- Etat du parc et chemin pour le porter au niveau BBC.
- De la RE 2012 à la RE 2020.
- Notion de base de la thermique.

II - LE PARC BÂTI FRANÇAIS, DESCRIPTION ET SITUATIONS PATHOLOGIQUES COURANTES

- Historique du bâti français de 1800 à nos jours
- De la passoire thermique aux immeubles BBC.
- Présentation des pathologies courantes du bâti.

DEUXIÈME JOURNÉE

III - LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Analyse du contexte technique, économique, fonctionnelle.
- les points clefs opérationnels avant et après l'AG.
- Définition de la politique d'entretien de la copropriété.
- Références normatives : La maintenance préventive ou curative
- Le contrat d'entretien à intéressement et obligations de résultat.

IV - RÉALISER UN DIAGNOSTIC, LE POINT D'ENTRÉE DU PROJET

- L'ordonnancement des audits et diagnostics : DPE, étude thermique, bilan énergétique, PPT, DTG.
- Savoir choisir son prestataire.

TROISIÈME JOURNÉE

V - PRÉPARER LA MAÎTRISE D'ŒUVRE DE CONCEPTION

- De l'avant-projet à la réception des travaux : audit / diagnostic – maîtrise d'œuvre.
- Choix des prestataires pour la conception du projet : Le maître d'œuvre, l'AMO, les bureaux d'études, les offres intégrées, les sociétés de tiers-financement.
- Les subventions et les prêts collectifs : TVA, MaPrimeRenov, le prêt à taux zéro, les sociétés de tiers-financement, les CEE, les aides locales.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO006

GESTIONNAIRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

RÉNOVONS COLLECTIF FORMATION

OBJECTIF(S)

- Maîtriser le contexte réglementaire.
- Proposer les bonnes orientations techniques et financières d'une opération d'Eco-Rénovation d'immeubles de logements.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier - Syndics de copropriété.

Prérequis : Connaissance métier copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - études des textes réglementaires - Supports de formation - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

FORMATION FINANCÉE PAR LES CEE

PROGRAMME

I - LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX, RÈGLEMENTAIRES ET ÉNERGÉTIQUES

- 48 ans d'évolution de la réglementation thermique : De la passoire thermique aux immeubles BBC.
- La RE2020 : La nouvelle réglementation thermique et environnementale.

II - LA DYNAMIQUE PROJET

- Analyse du contexte de la copropriété : Faisabilité technique, économique, fonctionnelle, d'occupation.
- L'ordonnancement des audits et diagnostics : DPE, étude thermique, bilan énergétique, PPT, DTG.
- Les prestataires pour la conception du projet.

III - LES BONS RÉFLEXES TECHNIQUES ET LE RÔLE DU SYNDIC

- Notion de base de la thermique.
- Système d'isolation par l'intérieure et l'extérieure du clos et couvert.
- Technologie et mode de fonctionnement des équipements techniques : Chauffage et ECS, ventilation, pompes à chaleur, panneaux solaire thermique et photovoltaïque.

IV - LE FINANCEMENT DE LA RÉNOVATION

Les subventions et les prêts collectifs :
- Les TVA
- MaPrimeRenov
- Le prêt à taux zéro
- Les sociétés de tiers-financement
- Les CEE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO007 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DANS LES PETITES COPROPRIÉTÉS DE MOINS DE 20 LOTS

RÉNOVONS COLLECTIF FORMATION

OBJECTIF(S)

- Répondre au mieux à ses copropriétés avec les particularités des petits immeubles
- Pouvoir impulser un projet
- Comprendre les nouvelles obligations
- S'approprier les outils techniques et financiers
- Connaitre les étapes
- Identifier les interlocuteurs clés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics de copropriété et syndics bénévoles.

Prérequis : Gérer des biens pour lesquels la question de la rénovation énergétique se pose.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - études des textes réglementaires - Supports de formation - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

FORMATION FINANCÉE PAR LES CEE

PROGRAMME

I - LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX ET ENERGÉTIQUES

- Connaître les fondamentaux légaux et le contexte politique

II - DÉFINITION DES PETITES COPROPRIÉTÉS

- Place des petites copropriétés dans le par global, caractéristiques techniques, pathologies, process de dégradation, occupation, enjeux sociologiques, prises de décision

III - GOUVERNANCE ET ORGANISATION

- Présence ou absence de gestion, contexte juridique

IV - ACTEURS ET OUTILS DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Déroulé d'un projet, les acteurs à toutes les phases et leur rôle, dispositifs opérationnels, notions sur les financements

V - MISES EN SITUATION ETUDES DE CAS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-DDU001 PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DU LOGEMENT

—

Mieux conseiller ses clients lors des transactions

OBJECTIF(S)

• Connaître les notions de base de la performance énergétique d'un logement, conseiller les vendeurs et acquéreurs sur la question de l'énergie dans le cadre d'une transaction et connaître les aides financières et orienter les clients vers les acteurs pertinents

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉVALUER ET ARGUMENTER LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE D'UN LOGEMENT

- Etiquette énergie, DPE et audit énergétique
- Réglementation thermique et labels
- Travaux d'isolation : quelles obligations ?

II - ÉVALUER LES CARACTÉRISTIQUES ÉNERGÉTIQUES D'UN LOGEMENT

- Quelles sont les actions prioritaires ?
- Comment monter un plan de travaux efficace et cohérent ?
- Mieux connaître les caractéristiques des différents matériaux isolants

III - RETOUR D'EXPÉRIENCE

- Cas pratique, chiffré et illustré, d'une rénovation BBC en maison individuelle
- La « valeur verte » des biens rénovés

IV - INFORMER ET ORIENTER L'ACQUÉREUR

- Les informations disponibles relatives au bâtiment et à l'énergie
- Les aides financières aux travaux de rénovation énergétique
- Les structures d'information et de conseil vers lesquelles orienter les clients

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-DDU002

OPÉRATION DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

OBJECTIF(S)

• Prendre conscience des enjeux du développement durable et du rôle essentiel du syndic dans la maîtrise des charges, connaître la réglementation applicable et les acteurs du développement durable pour devenir l'interlocuteur privilégié des copropriétaires dans ce domaine

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriété, principaux, tous collaborateurs en administration de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété / rénovation énergétique
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DES CONVENTIONS INTERNATIONALES AUX « GRENELLE »

- Rio, Kyoto, les grands sommets internationaux du développement durable
- L'application française : Grenelle I, une loi-cadre pour réduire la consommation énergétique
- Grenelle II : loi portant Engagement National pour l'Environnement
- Les DPE - location/vente/collectifs
- L'état du parc immobilier et les objectifs à atteindre, bâtiments existants et futurs BBC

II - LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE (L 134-1 CCH)

- La réglementation relative aux diagnostiqueurs
- Les immeubles concernés
- Décret d'application du 3 décembre 2012 pour les copropriétés
- Contenu et validité

III - L'AUDIT ÉNERGÉTIQUE

- Les immeubles concernés
- La prise de décision
- Compétence de l'auditeur
- Quelles informations fournir à l'auditeur ? art R 134-16
- Contenu

IV - SUITE DONNÉE AU DPE OU À L'AUDIT ET AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

- Information de l'assemblée générale
- Décision à prendre sur l'amélioration énergétique
- Contrat de performance énergétique
- Adoption Plan pluriannuel de travaux
- Individualisation des charges de chauffage collectif

V - FINANCEMENT

- L'Eco- PTZ
- TVA à taux réduit
- Crédit d'impôt
- Les aides de l'ANAH
- Les certificats d'économie d'énergie
- Emprunt Collectif

VI - ALIMENTATION DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

- Equipements dans les bâtiments neufs à usage d'habitation
- Equipements destinés à la recharge des véhicules dans les bâtiments existants
- Droit du locataire ou de l'occupant d'équiper sa place de stationnement
- Emplacement de stationnement pour les vélos

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-DDU999 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ

—

Une approche terrain pour un projet global et cohérent

OBJECTIF(S)

• Connaître les notions de base de la performance énergétique, conseiller les conseillers syndicaux et copropriétaires et connaître les dispositifs d'aide du national au local

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELLES SONT LES NOTIONS FONDAMENTALES ?

- Evaluation d'un bâtiment
- Critères techniques
- Priorisation des travaux

II - QUELLES SONT LES ÉVOLUTIONS RÈGLEMENTAIRES ?

- Technique : règlementations thermiques (neuf et existant)
- Copropriété : règles de majorités, travaux embarqués, loi Energie Climat

III - QUELLE MÉTHODOLOGIE POUR LES PROJETS ?

- Grandes étapes d'un projet
- Phase d'études préalables
- Phase de maîtrise d'œuvre
- Phase d'ingénierie financière
- Prise de décision en AG : facteurs clé de succès
- Phase chantier : points de vigilance

IV - QUELLES SONT LES AIDES FINANCIÈRES MOBILISABLES ACTUELLEMENT ?

- MaPrimeRénov' Copropriété
- Certificats d'économie d'énergie
- Habiter Mieux
- Action Logement
- Eco-prêt à taux zéro
- Dispositifs régionaux et locaux

V - QUEL RETOUR D'EXPÉRIENCE POUR LES COPROPRIÉTÉS AYANT FAIT L'OBJET D'UNE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE AMBITIEUSE ?

- Cas pratiques locaux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-DDU006 S'ENTOURER POUR OPTIMISER SON PROJET DE TRAVAUX D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les notions techniques et méthodologiques élémentaires dans un projet de rénovation énergique, cibler les copropriétés de mon portefeuille susceptibles de mener à bien des projets de rénovation ambitieux et financièrement intéressants. Connaître les dispositions d'aides et les acteurs me permettant d'opitimiser mon projet

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Formation financée par le programme EXPERTISE RENOVATION COPROPRIETE n°PRO-FOR-07

PROGRAMME

I - SE FAMILIARISER AVEC LE SUJET

- Décoder l'étiquette énergie
- Le champs lexical des économies d'énergie et de la règlementation thermique
- Au-delà de l'isolation
- Les 3 niveaux d'intervention

II - IDENTIFIER LES ACTEURS EXTERNES ET INTERNES SUR QUI S'APPUYER

- Panorama des institutionnels impliqués
- Les structures accompagnantes sur le terrain
- Les partenaires directs d'un projet

III - MAÎTRISER LES DISPOSITIFS D'AIDE

- Les aides financières à la prise de décision
- Les aides financières à la réalisation des travaux
- Les prêts collectifs bancaires dédiés

IV - BÉNÉFICIER DE RETOURS TERRAIN

- Panel de retours d'expérience chiffrés de projets reproductibles
- Les facteurs clés de succès tirés de notre expérience d'accompagnement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DDU003

INGÉNIERIE FINANCIÈRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES COPROPRIÉTÉS

OBJECTIF(S)

• Donner les bases des dispositifs de subvention, décrire les solutions de financement en prêt existantes et informer les copropriétaires sur l'intérêt financier d'une rénovation énergétique

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics de copropriété, Administrateurs de biens, Agents immobiliers transactionnaires, professionnels de la construction-promotion, bureaux d'études, architectes, rénovateurs-marchands de biens, économistes de la construction, diagnostiqueurs et du BTP, bailleurs sociaux…

Prérequis : Avoir une connaissance suffisante des copropriétés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique, vidéos d'exemples d'immeubles rénovés, remise des textes législatifs et règlementaires, jurisprudences
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique des logements et du développement des énergies renouvelables
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- L'ingénierie financière à quoi ça sert ?
- Dépenses et investissement
- Temps de retour sur investissement, peut-on vraiment calculer cela ?
- Réunion, mode d'information et enquête sociale : quels outils à quels moments du projet ?
- Valeur verte et décote grise, mythes et réalité

I - COMPRENDRE LES DISPOSITIFS D'AIDE

- CEE : simplifier un dispositif complexe, comment ne pas se faire avoir
- CITE : estimer les montants et rôle du syndic
- Les aides de l'ANAH individuelles : estimer les montants et déposer les dossiers
- Aides ANAH collectives : copropriétés fragiles conditions d'éligibilité et dépôt de l'aide
- Les bailleurs, 5eme roue du carrosse
- Autres aides : CNAV, collectivités, exonération de taxe foncière, …

II - LES PRÊTS COLLECTIFS

- Cadre légal
- Fonctionnement des offres actuelles sur le marché
- Cautions et assurances
- EcoPTZ : intérêt et contraintes associés
- Le rôle du syndic
- Les contraintes et la puissance de l'outil
- Avances d'aides
- Ménages exclus du prêt : que faire ?

III - RENTABILITÉ D'UN PROJET

- Travaux embarqués : isolation obligatoire ou non ?
- Calculer rapidement un temps de retour : exercice pratique
- Approche globale ou isolée des travaux

IV - ACCOMPAGNEMENT SUR L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE

- Comment consulter, qu'attendre à quel prix ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DDU004

QUALIFICATION « EXPERTS RÉNOVATION COPROPRIÉTÉS »

OBJECTIF(S)

• Informer et former les syndics et tous professionnels immobiliers sur le plan juridique aux économies d'énergie et aux travaux de rénovation énergétique

• Informer et former sur le plan technique

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndics de copropriété, Administrateurs de biens, Agents immobiliers transactionnaires, professionnels de la construction-promotion, bureaux d'études, architectes, rénovateurs-marchands de biens, économistes de la construction, diagnostiqueurs et du BTP, bailleurs sociaux…

Prérequis : Avoir une connaissance suffisante des copropriétés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours consécutifs (ou séquentiels) (soit 14 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique, vidéos d'exemples d'immeubles rénovés, remise des textes législatifs et règlementaires, jurisprudences
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnels spécialisés en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 440 € HT
Non Adhérent FNAIM : 640 € HT

PROGRAMME

I - 1RE JOURNÉE : JURIDIQUE

- Introduction : immobilier et enjeux énergétiques, panorama du marché des éco-rénovations
- Le rôle de chacun des acteurs
- La législation française : Lois GRENELLE 1 et 2, ALUR, LTE (ROYAL), ELAN et leurs Décrets d'application
- Les nouveaux outils règlementaires : DPE, AUDITS ENERGETIQUES, DTG, AUDITS ARCHITECTURAUX ET THERMIQUES ADEME, AUDITS GLOBAUX PARTAGES (AGP), PLANS PLURIANNUELS DE TRAVAUX (PPT), FONDS TRAVAUX, CONTRATS DE PERFORMANCE ENERGETIQUE, FICHE SYNTHETIQUE, CARNET D'ENTRETIEN NUMERIQUE…)
- Les véhicules électriques en copropriété
- L'obligation d'individualiser les charges de chauffage et de froid
- Les labels énergétiques et environnementaux des immeubles et des syndics de copropriété
- La surélévation pour autofinancer les travaux par la vente du toit
- La Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) des intervenants (Jurisprudences)
- Les obligations légales et réglementaires spécifiques des copropriétés figurant dans le DTG : « la check list »

II - 2E JOURNÉE : TECHNIQUE

MATIN : Point de vue de l'architecte
- Pourquoi et comment traiter l'énergie dans les immeubles et les nouvelles obligations de travaux énergétiques « embarqués » (chauffage, ECS, ventilation, climatisation)
- La pathologie de la copropriété (désordres, entretien, gros travaux, l'enveloppe du bâtiment, les déperditions, les charges, la nouvelle « valeur verte » de la copropriété
- Les audits d'immeubles (le DTG vu par l'architecte) et le phasage des travaux de rénovation énergétique : Isolation thermique extérieure (ITE), ravalement, toiture, plancher-bas…
- Les freins et accélérateurs de décision de travaux en copropriété : communication, réunions hors AG, comportement en AG, maquette numérique 3D, BIM copropriété (exemples)
- Exemples de réalisations dans des copropriétés : Problématiques et solutions (vidéos)

APRES MIDI : Point de vue de l'ingénieur thermicien
- La règlementation thermique des copropriétés (de la RT 2012 à la RT 2020)
- Les contrats de gestion, d'entretien et de performance avec obligation de baisse des charges par les entreprises : pièges et solutions
- Le Plan pluriannuel de travaux et l'obsolescence de l'immeuble en copropriété et de ses éléments d'équipement
- La maitrise de l'énergie en chauffage, ECS, ventilation, climatisation
- Un bon DPE, un bon AUDIT ENERGETIQUE
- Le DTG vu par l'ingénieur, utile au syndic et au conseil syndical (exemples)
- Vers l'immeuble en copropriété sans charges d'énergie, panorama des énergies renouvelables
- Exemples de réalisations dans des copropriétés

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DDU005 SYNDICS DE COPROPRIÉTÉ : SUIVI DES TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

OBJECTIF(S)

• Connaître le rôle des différents acteurs à l'acte de construire, maîtriser les bases essentielles de la règlementation thermique globale. Appréhender un projet de rénovation énergétique. Disposer d'une base de connaissance des techniques d'isolation (ITI, ITE)…

• Sélectionner les prestataires – les qualifications, connaître les assurances construction/Le droit du travail sur le chantier, coordonner exploitation courante et travaux de rénovation

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndics de copropriété, Administrateurs de biens, Agents immobiliers transactionnaires, professionnels de la construction-promotion, bureaux d'études, architectes, rénovateurs-marchands de biens, économistes de la construction, diagnostiqueurs et du BTP, bailleurs sociaux…

Prérequis : Avoir une connaissance suffisante des copropriétés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours consécutifs (ou séquentiels) (soit 14 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 440 € HT
Non Adhérent FNAIM : 640 € HT

PROGRAMME

I - CONNAÎTRE DE RÔLE DES DIFFÉRENTS ACTEURS À L'ACTE DE CONSTRUIRE

- Le maître d'ouvrage et ses obligations
- Le maître d'ouvrage délégué
- L'assistant au maître d'ouvrage
- L'architecte des bâtiments de France
- L'équipe de maîtrise d'œuvre (architecte et BET)
- Le coordinateur de sécurité / Le bureau de contrôle.

II - BASES RÉGLEMENTAIRES DE LA RT GLOBALE

III - DÉROULEMENT D'UN PROJET DE RÉNOVATION

- L'étude de faisabilité technico-économique
- Permis de construire et déclaration de travaux
- Les études de conception
- Les documents / Le processus de consultation
- Les demandes d'autorisation
- La préparation chantier - cantonnement
- Le suivi de chantier et l'immixtion du maître d'ouvrage
- La réception de chantier.

IV - LES TECHNIQUES D'ISOLATION

- ITE et ITI
- La qualité d'un matériau d'isolation
- Les matériaux usuels et biosourcés
- L'importance de la vapeur d'eau.

V - LES FONDAMENTAUX DES SYSTÈMES DE PRODUCTION DE CHAUFFAGE ET ECS

- Réseaux de chaleur
- Chaufferie gaz collective et système individuel
- Chauffage électrique
- Production ECS et stockage

VI - LES ESSENTIELS DE LA VENTILATION

- Réglementation
  Différents types de ventilation (ventilation naturelle, hybride, simple flux, double flux).

VII - NORMES, AVIS TECHNIQUES ET CERTIFICATION

- Les principales normes
- Les avis techniques du CSTB
- La certification d'ouvrage.

VIII - SÉLECTION DES PRESTATAIRES, LEURS QUALIFICATIONS

- Définition des critères de sélection
- La qualification OPQIBI pour les BET
- Les qualifications d'entreprise QUALIBAT, QUALIFELEC, …

IX - ASSURANCES ET GARANTIES

- RC, décennale et dommage ouvrage
- Assurance chantier.

X - LE DROIT DU TRAVAIL SUR LE CHANTIER

- Le travail illégal
- Les conditions de travail (sécurité, cantonnement).

XI - COORDINATION AVEC L'EXPLOITATION DU SITE

- La continuité de service
- L'information des parties prenantes

MISE EN SITUATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO126 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Présentation de la législation et des nouvelles normes en matière de transition énergétique en copropriété – Travaux nécessaires permettant la mise en œuvre de cette transition ainsi que son financement.

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Administrateurs de biens - titulaire de la carte S – (syndic)

Prérequis : connaissance des bases du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale - Séance de formation en salle avec support power point.
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DE LA POLITIQUE ENERGÉTIQUE NATIONALE :

- RAPPEL des grands sommets RIO / KYOTO.
- GRENELLE II n°2010-788 du 12 juillet 2010.
- ALUR n°2014-366 du 24 mars 2014.
- Loi n°2015-992 du 17 aout 2015.
- Décret et circulaire du 30 mai 2016.
- Arrêté du 9 novembre 2016 accompagnement des copropriétés fragiles.

II - LES OUTILS DE MISE EN ŒUVRE DE CETTE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

- Le « DPE » articles L 134-1 et suivants du CCH (rôle du diagnostiqueur et décret du 3 décembre 2012).
- L'audit énergétique articles R 134-6 et suivants du CCH.
- L'importance du Carnet numérique de suivi et d'entretien (article L 111-10-5 CCH).
- Mise en œuvre du fond travaux.
- Les nouvelles majorités de vote à l'AG (exemple : vétusté de la chaudière et remplacement voté à l'article 25 n loi de 1965).

III - LES TRAVAUX NÉCESSAIRES (ART 14 LOI DE 1965 ET L111-10 CCH) ET LES MODALITÉS D'ADOPTION PAR LE SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES

- Etablissement d'un bilan ou d'un rapport technique simple et présentation au Syndicat des copropriétaires en AG.
- Etablissement d'un cahier des charges travaux (architecte de l'immeuble ou BET).
- Présentation de l'Audit réalisée en AG.
- Décisions visant l'amélioration énergétique à voter en AG et adoption d'un plan pluriannuel des travaux avec volet énergétique.
- Individualisation des frais de chauffage (articles L 241-7 à 13 du CE).
- Installation permettant de déterminer la quantité de chaleur et d'eau chaude fournie à chaque local occupé à titre privatif (art 24-9 loi 1965).
- Travaux sur les colonnes montantes et accès aux réseaux, aux compteurs de gaz et d'électricité (art 111-6-7 du CCH).
- Stationnement des vélos et bornes de recharges (art 111-5-2 du CCH).

IV - LA MISE EN ADÉQUATION DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ET DE LA RÉPARTITION DES CHARGES

- Etablissement de la nouvelle répartition des charges spéciales relative au chauffage en tant qu'équipement commun.
- Respect du principe d'utilité (art 10 de la loi de 1965).
- Rééquilibrage des charges de chauffage collectif au sein de la copropriété et responsabilisation du copropriétaire.

V - LE FINANCEMENT DE CETTE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE.

- Le fonds de garantie pour la rénovation énergétique.
- Les sociétés de tiers financement.
- L'attention de la loi sur la solvabilité de l'emprunteur, emprunt collectif (article L 314-14-1 du code de la consommation).
- Aides fiscales à l'installation de filtres à particules, crédit d'impôt, prêt à taux zéro, TVA à taux réduit et aides de l'ANAH etc…

VI - SANCTIONS DU NON-RESPECT DES RÈGLES RELATIVES À LA MISE EN ŒUVRE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE :

- Amendes administratives (art 24-9 de la loi du 10 juillet 1965).
- Les mesures de contrôles et de sanctions des immeubles en copropriété (dit collectif) pourvus d'un chauffage commun (art L 241-9 du CE).
- Les concepts flous de l'article L 111-13-1 du CCH reste à définir.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO001 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE D'UNE COPROPRIÉTÉ

—

Les nouveaux outils de gestion depuis Alur

OBJECTIF(S)

• Réussir une rénovation énergétique de copropriété, connaître le langage approprié des nouveaux outils créés par les récentes législations, bien phaser les travaux, connaître toutes les aides et subventions et faire financer les travaux, aider à la commercialisation des biens en cours de rénovation

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndics et transactionnaires, tous gestionnaires immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - NOUVEAUX ENJEUX, NOUVELLE DONNE

- Faire baisser les charges d'énergie des copropriétés
- La nouvelle « valeur verte » de l'immeuble et des appartements
- l'obsolescence des éléments du bati
- La recherche des subventions financières
- Energies renouvelables dans les copropriétés

II - RÉGLEMENTATION GRENELLE, ALUR ET ROYAL

- Réglementation française et européeenne
- DPE et AUDITS ENERGETIQUES obligatoires
- Les AUDITS GLOBAUX D'IMMEUBLES
- L'Individualisation obligatoire des charges de chauffage
- Le DTG : Avantages de ce nouvel outil et composition exacte de celui-ci
- Le PLAN PLURIANNUEL
- Le FONDS DE TRAVAUX
- Le CONTRAT DE PERFORMANCE ENERGETIQUE
- Les nouvelles MAJORITES en AG pour voter les travaux d'économies d'énergie
- La vente du toit (nouvelles règles de la SURELEVATION) pour autofinancer les travaux
- Les « travaux embarqués » obligatoires de la Loi ROYAL : Les Décrets
- Les honoraires de syndic « hors forfait »

III - FREINS ET ACCÉLÉRATEURS DES TRAVAUX : LES FINANCES DE LA COPROPRIÉTÉ

- Freins à l'engagement de travaux : l'argent des copropriétaires
- Accélérateurs de décision de travaux : Panorama de toutes les subventions et aides financières disponibles pour la copropriété : Etat, Régions, Communes
- Le traitement des aides individuelles (ANAH, Caisse de retraites, banques, SEM…)
- Les emprunts collectifs ou à adhésion individuelle
- La fiscalité des travaux (crédits d'impôts « CITE », TVA réduite, taxe foncière réduite…)
- Le nouveau language à adopter en AG

IV - LE BON PHASAGE DES TRAVAUX

- Le choix de l'équipe de maitrise d'œuvre (MOE, MO et AMO)
- Isolation avant changement de chaudière !
- La durée prévisible : Combien d'AG ?
- Les assurances de travaux et de performance énergétique
- La coopération du gestionnaire avec les conseillers Info-energie (ADEME, EIE, ALE)

V - EXEMPLES DE RÉNOVATIONS ÉNERGETIQUES DANS 4 COPROPRIÉTÉS

- A CHELLES :
- Les étapes détaillés de Septembre 2011 à décembre 2014
- Les problématiques rencontrées
- Les solutions
- Synthèse

- A STAINS :
- Dates clés de novembre 2013 à septembre 2014
- Désignation d'un AMO
- Planning des travaux
- Déroulé des travaux
- Problématiques et solutions

- A ST-OUEN :
- Impact d'une maquette numérique en copropriété : faible cout et résultats
- Vote de 300 000 euros de travaux
- Comment l'objectif a été atteint ?

- A PARIS (13e) :
- Phasage des travaux de 2010 à 2014
- Traitement des oppositions aux travaux
- La communication individualisée aux copropriétaires

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO002 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS COLLECTIFS PRIVÉS

OBJECTIF(S)

• Répondre au mieux à ses copropriétés, comprendre les nouvelles obligations, s'approprier les outils techniques et financiers, identifier les interlocuteurs clés

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Syndics de copropriété de l'agglomération lyonnaise.

Prérequis : Gérer des biens pour lesquels la question de la réduction des consommations énergétiques se pose

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur spécialisé en rénovation énergétique en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ENJEUX ENERGÉTIQUES

- Les enjeux globaux
- Les enjeux individuels
- Quelques notions d'énergie

II - LA DYNAMIQUE PROJET

- Les étapes d'un projet
- Les soutiens du gestionnaire
- L'audit énergétique

III – LES BONS REFLEXES TECHNIQUES

- La Maîtrise d'œuvre
- Les travaux
- Les indices à déceler

IV - LE FINANCEMENT DE LA RÉNOVATION

- La rentabilité
- Les aides
- La trésorerie

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO003 VENTE D'IMMEUBLE À RÉNOVER ET SUBVENTION ANAH

OBJECTIF(S)

• Démontrer les avantages de l'achat d'un bien en vente en l'état futur de renovation (VEFR) ou en vente a terme après rénovation et s'approprier les avantages fiscaux et les subventionnements permis par la vente d'immeuble a renover et la VEFR

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Tout public immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en promotion immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA VEFR

- Les avantages de la VEFR pour l'acquéreur
  - Cadre juridique
  - Code de la construction et de l'habitation (CCH) - Art.L262-1 - Art.R.262-1
  - Les différentes garanties
  - La performance énergétique
  - Les avantages et limites de la vente sur plan
- Le contrat préliminaire
  - Les mentions obligatoires et les documents annexés
  - Le dépôt de garantie
- La négociation et la mise en place des aides de l'ANAH
  - Le programme habiter mieux et louer abordable
  - Le dispositif cosse
  - Plafond de ressource et de loyer, performance énergétique, bonification
  - Les autres aides et le recours à l'ADEME
- Du contrat de réservation à l'acte notarié
  - Les pièces à réunir
- L'acte de vente
  - Les mentions obligatoires – les documents annexés à l'acte – paiement du prix de vente
- Le suivi financier
  - Les appels de fonds et les travaux modificatifs (TMA)
  - Les retards de livraison et leurs conséquences
- La livraison
  - La remise des clés et le point de départ des garanties
  - La garantie de performance et la responsabilité au regard des subventions de l'ANAH

II - LA VENTE A TERME

- Les avantages de la vente à terme pour l'acquéreur
  - Le cadre juridique
  - Les différentes garanties
  - Les Assurances
- Les avant-contrats de vente adaptés, avantages et inconvénients
  - Le compromis de vente ou les promesses
- La négociation et la mise en place des aides de l'ANAH
  - Le programme habiter mieux et l'utilisation du dispositif « Louer abordable »
  - Acheter pour habiter
  - Les aides en pratique et leur transmission
- Les autres aides
  - Le dispositif cosse
  - Le PTZ, la TVA réduite, le recours à l'ADEME
- L'acte de vente
  - Les mentions obligatoires – les documents annexés à l'acte
  - Le paiement du prix de vente
- La livraison
  - La remise des clés et les points de départ des garanties
  - Les obligations fiscales liées aux subventions
  - La garantie de performance et la responsabilité au regard des subventions de l'ANAH

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAGNOSTIQUEURS TECHNIQUES IMMOBILIÈRES

DIAG009 ÉTAT DES RISQUES NATURELS ET TECHNOLOGIQUES ERNT

OBJECTIF(S)

- Réaliser un ERNT conforme à la réglementation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - APPROCHE RÉGLEMENTAIRE

Les risques majeurs :
- Le plan de prévention des risques naturels PPRN
- Le plan de prévention des risques technologiques PPRT
- Le zonage sismique
- Les arrêtés de catastrophes naturelles ou technologiques

II - L'INFORMATION PRÉVENTIVE

Vente et location /Obligation pour le propriétaire :
- Dans quel cas le propriétaire est concerné ?
- Pour quel type de propriété ?
- Pour quel type de contrat ?
- A quoi cela sert-il ?

III - PRÉSENTATION DE LA DOUBLE OBLIGATION

- Comment rédiger et fournir un document conforme à la réglementation ?
- Quelle conséquence si l'ERNT n'est pas remis rédigé conformément à la réglementation ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG010

DIAGNOSTIC LOGEMENT DÉCENT (LOI SRU)

OBJECTIF(S)

• Contrôler les critères de décence du logement qui ne doit pas présenter de risques manifestes pour la sécurité et la santé des habitants. Les équipements doivent permettre d'habiter normalement le logement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs certifiés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - TEXTES DE RÉFÉRENCE

Loi 2000 -1208 du 13/12/2000, article 187 Décret 2002 - 120 du 30/01/2002

II - L'ACCÈS AU LOGEMENT

III - LE LOGEMENT DANS SA GLOBALITÉ

IV - LES PIÈCES PRINCIPALES

Le clos et le couvert
Les garde-corps
Les matériaux
La ventilation
L'électricité et le gaz…

V - ÉLÉMENTS DE CONFORT

Cuisine (ou coin cuisine)
La salle d'eau
Eau potable
Surface minimum…

VI - LES SIGNES DE NON-DÉCENCE

Grille de synthèse
Démarches et recours
Contrôle de connaissance

CONCLUSIONS - QUESTIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG021

PISCINES PRIVÉES « CONTRÔLE DES DISPOSITIFS DE SÉCURITÉ »

OBJECTIF(S)

• Connaître le contexte réglementaire relatif à la sécurité des piscines et les différents systèmes prévus par la loi, conduire sur le terrain un contrôle de conformité des dispositifs de sécurité pour établir un rapport de conformité des installations qui permettra au propriétaire des installations de répondre à ses obligations légales

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs, Experts, Agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE CONTEXTE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE

II - CHAMPS D'APPLICATION

- Les catégories de piscine visées par la loi
- Les établissements concernés

III - LES OBLIGATIONS DES MAÎTRES D'OUVRAGE DES PISCINES À PARTIR DU 1ER JANVIER 2004

IV - LES OBLIGATIONS DE PROPRIÉTAIRES DES PISCINES CONSTRUITES AVANT LE 1ER JANVIER 2004

- Vérifications des dispositifs installés en vue d'établir une attestation de conformité aux normes de sécurité prévues par les textes

V - LES DIFFÉRENTS DISPOSITIFS DE SÉCURITÉ DES PISCINES ET LEURS CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Barrières de protection (normes NF P90-306)
- Systèmes d'alarmes (normes NF P90-307)
- Couvertures de sécurité (normes NF P90-308)
- Abris de piscine (norme NF P90-309)

VI - TRAME TYPE DE RAPPORT DE CONFORMITÉ

VII - TEST D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

VIII - TOUR DE TABLE ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG025

ÉTAT DE L'INSTALLATION INTÉRIEURE D'ÉLECTRICITÉ

OBJECTIF(S)

• Réaliser un état de l'installation intérieure d'électricité dans le respect des exigences réglementaires de la norme XP C 16-600, revoir la méthodologie de la mission et les éléments fondamentaux du rapport final et approfondir le mécanisme de remplissage de la grille de contrôle (mesures compensatoires)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Opérateurs de diagnostics ayant déjà suivi une formation en vue de réaliser un état de l'installation intérieure d'électricité suivant la norme XP C 16-600

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPELS SUR LA RÉGLEMENTATION ET LES POINTS DE CONTRÔLE

- Remise à niveau sur les nouveaux textes
- Rappels sur les appareillages constituant une installation électrique
- Révision des points de contrôle et des anomalies susceptibles d'être rencontrées sur une installation électrique privative

II - MÉTHODOLOGIE ET RAPPORT DE CONTRÔLE

- Révision sur la méthodologie permettant de compléter une grille de contrôle
- Réactualisation des connaissances sur les points à faire apparaître sur le rapport final

III - PRATIQUE

- Assimiler les différentes mesures à effectuer pour réaliser l'état de l'installation intérieure d'électricité par la manipulation des appareils de mesure sur un tableau électrique

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG030

DIAGNOSTIC ACCESSIBILITÉ DES BÂTIMENTS AUX PERSONNES HANDICAPÉES OU À MOBILITÉ RÉDUITE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les nouvelles obligations réglementaires de mise en accessibilité du bâtiment pour les personnes handicapées, réaliser un diagnostic sur site puis rédiger un rapport

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Opérateurs du diagnostic
Techniciens bâtiment
Techniciens construction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DISPOSITIONS DU CODE DE LA CONSTRUCTION

- Partie législative
- Partie réglementaire

II - LES NOUVELLES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

- Les cheminements extérieurs
- Le stationnement automobile
- L'accès aux bâtiments
- Les circulations intérieures horizontales et verticales des parties communes
- Equipements et dispositifs de commande et de service
- Revêtements des sols, mûrs et plafonds des parties communes
- Portes et sas des parties communes
- Caractéristiques de base des logements
- Les escaliers – les ascenseurs
- Accès aux balcons, terrasses et loggias
- Adaptabilité de la salle d'eau
- Locaux collectifs, celliers et caves

III - CARACTÉRISTIQUES DIMENSIONNELLES

- Gabarit d'encombrement du fauteuil roulant
- Espace libre de tout obstacle
- Palier de repos
- Espace de manœuvre avec possibilité de demi-tour
- Espace d'usage
- Information et signalisation

IV - ACCESSIBILITÉ DU CADRE BÂTI

- Attestation de vérification de l'accessibilité
- Liste des constats
- Points examinés
- Fiche de contrôle
- Contrôle de connaissances
- Evaluation du stage

V - CONCLUSIONS - QUESTIONS

VI - PHOTOS ET FILMS DE DIFFÉRENTES SITUATIONS DANS LES BÂTIMENTS

- Exemples d'aménagements favorisant l'accès

VII - ÉLABORATION D'UNE GRILLE DE CONTRÔLE TERRAIN

- Application d'une méthodologie

VIII - LE REPÉRAGE

- Mise en place d'une trame de diagnostic
- Mise en situation, si le site le permet

IX - RAPPORT

- Rédaction d'un rapport avec les éléments réglementaires devant y apparaître

X - DÉFINITION DES TRAVAUX ET IDENTIFICATION DES PRIX

- Description des solutions
- Rédaction des préconisations de travaux.

XI - ÉVALUATION DU STAGE

- Echanges interactifs autour des différentes situations
- Contrôle de connaissances

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG041

MISSION D'UN REPÉRAGE AMIANTE AVANT TRAVAUX OU DÉMOLITION

OBJECTIF(S)

• Connaître les enjeux (contexte réglementaire, obligations et rôles des différents acteurs), la méthodologie terrain (norme NF X 46-020, décembre 2008, guides de l'INRS…), appréhender le marché (patrimoines publics et privés) et rédiger un rapport clair et exhaustif

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Personnes certifiées au repérage amiante avec un ou deux ans d'expérience

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - MARCHÉ DU DIAGNOSTIC AVANT TRAVAUX ET/OU DÉMOLITION

- Obligation des propriétaires
- Type de mission
- Tarification
- Précautions, Conditions d'Exécution…

II - RÉGLEMENTATION

- Code de la santé et du travail
- Norme NF X 46-020
- Arrêté du 2 janvier 2002
- Gestion des déchets, désamiantage…

III - MÉTHODOLOGIE

- Ordre de mission et pré visite
- Plan d'intervention
- Plan de Prévention éventuel
- Repérage, sondages, prélèvements
- Situations complexes / pré rapport…

IV - PHOTOTHÈQUE ET ÉTUDE DE CAS TYPE

V - RAPPORT

- Notion de Pré Rapport
- Contenu du Rapport
- Plans / Cartographie
- Eléments annexes
- Gestion des évolutions (versions)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG042

DIAGNOSTIC DES INSTALLATIONS D'ASSAINISSEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la réalisation d'un audit technique, connaître la réglementation et la composition des différents dispositifs mis en œuvre dans le cas de réalisation d'assainissement individuel et mettre en place une méthodologie de terrain (pour un diagnostic exhaustif)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs
Disposer d'une expérience en bâtiment

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DE L'ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF (ANC)

- Les notions de base
- Les eaux usées domestiques et l'assainissement individuel

II - LA RÉGLEMENTATION

III - OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS

IV - DIFFÉRENTS ACTEURS

V - LA COMPOSITION D'UN DISPOSITIF D'ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF

- Ventilation
- Collecte
- Prétraitement
- Traitement
- Evacuation

VI - ANOMALIES

VII - LE MATÉRIEL DE TRAVAIL

VIII - GRILLE DE CONTRÔLE

IX - RAPPORT

X - EXPOSÉS

XI - CAS PRATIQUES

XII - QUESTIONS, RÉPONSES, ÉCHANGES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG045

GESTION DU DOSSIER TECHNIQUE AMIANTE

—

Dans les immeubles collectifs

OBJECTIF(S)

• Mettre en place le dossier technique amiante d'un immeuble, communiquer le contenu du dossier, le tenir à jour pour le compte des propriétaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL SUR LES OBLIGATIONS DES PROPRIÉTAIRES ET LE CONTENU DU DOSSIER TECHNIQUE AMIANTE (DTA)

II - CONTENU DU RAPPORT DE REPÉRAGE ET DE LA FICHE RÉCAPITULATIVE. CONDITIONS DE CONSULTATION

III - DEVOIR DE CONSEIL ET DIAGNOSTIC AMIANTE DANS LES PARTIES PRIVATIVES

IV - QUE DOIT-ON COMMUNIQUER AUX OCCUPANTS DE L'IMMEUBLE ?

V - RESPONSABILITÉS DES PROPRIÉTAIRES ET DES ENTREPRISES LORS D'INTERVENTIONS DANS L'IMMEUBLE

VI - QUE DOIT-ON COMMUNIQUER AUX AGENTS D'ENTRETIEN ET DE MAINTENANCE ?

VII - QUI PEUT EFFECTUER DES TRAVAUX DE DÉSAMIANTAGE ?

VIII - RÔLE DES DIAGNOSTIQUEURS DANS LA TENUE À JOUR DU DTA

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG046

LA RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE DU DIAGNOSTIQUEUR TECHNIQUE IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Connaître l'étendue de son obligation d'information et de diligence à tous les stades de sa mission de la rédaction de son contrat à la remise du rapport de diagnostic, mesurer l'implication de sa responsabilité envers son donneur d'ordre et aussi les tiers, évaluer les conséquences juridiques de la responsabilité du diagnostiqueur, au plan civil et pénal et déterminer les contours d'un éventuel partage de responsabilité avec d'autres professionnels de l'immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs techniques immobiliers, administrateurs de Biens et collaborateurs, agents Immobiliers et collaborateurs, syndics de copropriété et collaborateurs.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

- Inventaire des textes juridiques définissant les règles professionnelles du diagnostiqueur
- Diagnostics obligatoires et diagnostics facultatifs
- Diagnostic et vente immobilière, mise en location ou réalisation de travaux

I - LA RESPONSABILITÉ CIVILE CONTRACTUELLE DU DIAGNOSTIQUEUR

- Une responsabilité fondée sur l'obligation de conseil du diagnostiqueur,
- Les limites à la responsabilité : la mission définie au contrat et la compétence du donneur d'ordre
- L'indemnisation de la victime limitée aux conséquences directes de la responsabilité

II - LA RESPONSABILITÉ CIVILE DÉLICTUELLE DU DIAGNOSTIQUEUR

- Une large responsabilité fondée sur une obligation de résultat du diagnostiqueur
- La réparation intégrale du préjudice

III - LE PARTAGE DE RESPONSABILITÉ CIVILE ENTRE LE DIAGNOSTIQUEUR ET D'AUTRES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Devoir de conseil du diagnostiqueur et devoir de conseil de l'agent immobilier et du notaire
- La responsabilité du professionnel donneur d'ordre du diagnostiqueur
- Le partage de l'indemnisation de la victime entre les différents professionnels responsables
- La répartition de la responsabilité quand l'acquéreur demande l'annulation de la vente immobilière

IV - LA RESPONSABILITÉ PÉNALE DU DIAGNOSTIQUEUR

- Mise en danger de la vie d'autrui
- Manquement aux obligations de compétences, d'assurance et d'indépendance du diagnostiqueur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG060

DIAGNOSTIC ÉTAT DE L'INSTALLATION INTÉRIEURE DE GAZ

—

Maintien et actualisation des compétences

OBJECTIF(S)

• Découvrir le projet d'évolution de la norme AFNOR NF P45-500, maîtriser ses évolutions, approfondir le traitement des DGI et évaluer ses propres connaissances

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉVOLUTION DE LA NORME AFNOR XP P45-500/A1 VERS NF P45-500

II - IMPACT DE CES ÉVOLUTIONS

Suppression et ajout de points de contrôles, niveau de gravité…

III - CONSÉQUENCES D'UNE DGI

Obligation d'information, traçabilité, comment gérér la DGI sur le terrain

IV - TRAITEMENT DES VENTILATIONS

Cas particuliers

V - INSTALLATIONS BUTANE-PROPANE (GPL), COMMENT LES ABORDER ?

VI - RAPPORT DE DIAGNOSTIC

L'importance des observations d'ordre générale

VII - RESPONSABILITÉ DU DIAGNOSTIQUEUR LORS DE L'ÉTABLISSEMENT D'UN RAPPORT « ÉTAT DE L'INSTALLATION INTÉRIEURE DE GAZ »

VIII - DIFFÉRENCE ENTRE UN DIAGNOSTIC GAZ ET UNE CONFORMITÉ

IX - CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

X - DIVERS

Questions techniques…

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG065

PRÉPARATION À L'HABILITATION DU PERSONNEL ÉLECTRICIEN

—

Habilitation BR

OBJECTIF(S)

• Acquérir l'aptitude à l'habilitation BR à établir par l'employeur liée à la connaissance des risques électriques, mettre en application les prescriptions de sécurité de la publication UTE 18-510 lors de l'exécution d'opérations sur les ouvrages électriques et s'assurer de leur aptitude à adapter ces prescriptions dans les domaines et les situations propres à leur établissement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs, toutes personnes chargées d'assurer des consignations, des travaux, des dépannages

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - GÉNÉRALITÉS

- Présentation de la procédure d'habilitation selon le recueil UTE C 18-510 en relation avec les domaines de tension
- Evaluation des risques, effets physiopathologiques du courant électrique
- Exemples d'accidents (contact direct, indirect, court-circuit)
- Classement des installations
- Règles de sécurité découlant des dangers du courant électrique
- Les personnes intervenantes
- Les ouvrages électriques
- Les opérations
- Les zones d'environnement
- Les documents écrits
- Les fonctions de l'appareillage, l'usage des plans et des schémas, l'intérêt des verrouillages et inter verrouillage
- Incidence de la conception des équipements sur la sécurité du personnel

II - OPÉRATION EN BASSE TENSION

- Travaux haute tension en BT
  - La consignation et déconsignation en BT
  - Mission : du chargé de consignation, du chargé de travaux et de l'exécutant
- Travaux au voisinage de pièces nues sous tension BT
  - Evaluation des risques
  - Procédures à mettre en œuvre
  - Mission du surveillant de sécurité électrique
- Intervention en BT
  - Interventions de dépannage et de connexion
  - Remplacement : de fusibles, de lampes et des accessoires d'appareils d'éclairage

III - LA SÉCURITÉ LORS DES OPÉRATIONS DE MESURAGE

IV - APPAREILS ÉLECTRIQUES AMOVIBLES ET PORTATIFS À MAIN

V - CONDUITE À TENIR EN CAS D'INCIDENT OU D'ACCIDENT D'ORIGINE ÉLECTRIQUE

- Notions des premiers secours, incendie sur un ouvrage électrique, enceintes confinées

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG070

ERP
RÉGLEMENTATION ET ACCESSIBILITÉ AUX HANDICAPÉS

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur la réglementation, acquérir une méthodologie d'analyse des exigences d'accessibilité en phase conception pour les opérations d'aménagement ou de réhabilitation, réaliser un diagnostic « accessibilité » pour les projets d'aménagement ou de « mise aux normes » des bâtiments existants puis contrôler l'atteinte des objectifs réglementaires lors de la réception des travaux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs, Experts

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES DIFFÉRENTS HANDICAPS

II - LES OBLIGATIONS LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

III - LES NOUVELLES OBLIGATIONS DES GESTIONNAIRES D'ERP

IV - LES ÉCHÉANCES À RESPECTER

V - LES DÉROGATIONS ÉVENTUELLES

VI - ÉTUDE DES CONTRAINTES ARCHITECTURALES CRÉÉES PAR LES TEXTES

VII - LA CONDUITE D'UN DIAGNOSTIC

VIII - LES PRÉCONISATIONS SUIVANT LE TYPE DE HANDICAP

IX - LES ÉVALUATIONS DU COÛT DES TRAVAUX

X - LES LIMITES DE CES ESTIMATIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DIAG072 DÉTECTION DU PLOMB DANS L'EAU ET LES CANALISATIONS

OBJECTIF(S)

• Lister les points à vérifier lors du diagnostic plomb, définir le rôle, les limites de la mission et les responsabilités du diagnostiqueur, effectuer les prélèvements pour dosage du plomb dans l'eau, établir un rapport de diagnostic

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Diagnostiqueurs immobiliers, bureaux d'études, géomètres architectes, experts et techniciens du bâtiment gestionnaires de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert certifié Bureau Veritas
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - NOTIONS ESSENTIELLES

- Le plomb dans l'eau
- La dissolution du plomb dans l'eau
- Le risque sanitaire

II - LA RÉGLEMENTATION

- Contexte réglementaire
- Les dispositions en vigueur
- Responsabilité des acteurs (syndics, distributeurs, gestionnaires…)
- Le risque sanitaire

III - LE REPÉRAGE

- Présentation de la norme AFNOR NF P 41-021
- L'utilisation et les limites de la norme
- Explication des termes

IV - LE PRÉLÈVEMENT

- Méthodologies en vigueur et mesures connexes

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

INTERNATIONAL

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

INT010 L'IMMOBILIER A L'INTERNATIONAL

OBJECTIF(S)

• Appréhender les différents aspects d'une installation de son activité à l'étranger

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Professionnels de l'immobilier (transaction/gestion)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Les professions immobilières comparées dans le monde anglo-saxon, asiatique et européen
- Les Associations professionnelles mondiales
- Les Français implantés à l'étranger
- La clientèle étrangère en France

II - LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES EN EUROPE

- La carte professionnelle européenne
- La déontologie européenne du CEPI
- Exemples européens
- Partenariat avec un professionnel européen
- L'implantation directe locale

III - LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES DANS LES PAYS ANGLO-SAXONS

- Différences dans le droit de la vente immobilière
- Exemples aux USA, en Grande Bretagne, en Australie et dans les autres pays sous influence britannique ou américaine

IV - LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES EN ASIE

- L'organisation des ventes
- Pièges et escroqueries
- Comment faire confiance. Exemples en Thaïlande, au Vietnam, en Malaisie, en Chine

V - 3 PAYS FRANCOPHONES

- La Belgique
- Monaco
- Le Québec

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. ReproductioN Interdite.

INT011 LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE DES NON-RÉSIDENTS

OBJECTIF(S)

• Connaître les mécanismes d'imposition spécifique aux non-résidents pour dynamiser l'acquisition d'un bien immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE MODE D'IMPOSITION GÉNÉRALE DES NON-RÉSIDENTS

- Comment identifier un non-résident : la pratique de l'administration fiscale et les critères personnels, professionnels et économiques au sens de l'article 4 B du CGI
- L'incidence des conventions fiscales internationales dans la détermination de la résidence fiscale : principes généraux et situations pratiques
- Tableau d'imposition des revenus et des plus-values immobilières des pays frontaliers à la France
- Tableau d'imposition générale des non-résidents en fonction de la nature des biens ou des flux de source française
- Retenues à la source et déclarations fiscales à souscrire auprès du centre des non-résidents

II - LE MODE D'IMPOSITION DES FLUX IMMOBILIERS DES NON-RÉSIDENTS

- Les locations nues et les locations meublées des non-résidents : obligations fiscales, traitement des charges financières liées à l'acquisition du bien immobilier, taux d'imposition minimum de 20 %, incidences de l'expatriation sur ces flux
- Le régime des plus-values immobilières des non-résidents : exonération, taux spécifique, représentation fiscale
- Faut-il détenir ces biens immobiliers à partir d'une société : avantages /inconvénients d'une société en France ; avantages/ inconvénients d'une société à l'étranger, taxe de 3 %
- Incidences des conventions fiscales internationales sur le traitement des revenus et des plus-values immobilières, situations pratiques

III - LE MODE D'IMPOSITION DES STOCKS IMMOBILIERS DES NON-RÉSIDENTS

- L'immobilier des non-résidents et l'impôt de solidarité sur la fortune : situation française, incidences des conventions fiscales internationales
- La détention de l'immeuble en société : traitement des comptes courants d'associés. Faut-il privilégier le recours à l'emprunt ? Incidences des conventions fiscales internationales
- L'immobilier des non-résidents et les modes de transmission à titre gratuit : situation française des successions
  Le traitement civil de l'immeuble ou des parts de SCI
  Le traitement fiscal de l'immeuble ou des parts de SCI

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. ReproductioN Interdite.

INT050

LES MONTAGES DÉFISCALISANTS

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les montages défiscalisants en immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les transactionnaires et gestionnaires confirmés souhaitant approfondir leurs connaissances techniques sur cette matière

Prérequis : niveau confirmé en fiscalité (connaissance des revenus fonciers, des BIC, de la différence entre société IR et société IS)

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI LE CRÉDIT IMMOBILIER EST UNE SOURCE D'ENRICHISSEMENT

- Le crédit amortissable / Le crédit in fine

II - LES FORMES JURIDIQUES DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

- L'investissement en direct
- L'investissement en OPCI / SCPI
- L'investissement en sociétés transparentes
- L'investissement en société IS

Les conséquences fiscales du choix

III - LES DISPOSITIFS FONCIERS DEFISCALISANTS

- Dispositif PINEL
- Investissements dans les DOM-COM
- Investissements forestiers
- Loi COSSE
- LA LOI MALRAUX
  - Le mécanisme
  - Le montage
  - Les charges déductibles
  - L'avantage fiscal
  - L'engagement de location
  - Les formalités déclaratives
- LES IMMEUBLES CLASSÉS MONUMENTS HISTORIQUES
  - Immeubles productifs de revenus
  - Immeubles improductifs de revenus

IV - LE LOUEUR EN MEUBLÉ PROFESSIONNEL (LMP) ET LE LOUEUR EN MEUBLÉ NON PROFESSIONNEL (LMNP)

- Le mécanisme
- Le montage
- Les charges déductibles
- L'avantage fiscal BOUVARD CENSI
- Les formalités comptables et déclaratives

V - SIMULATIONS CHIFFRÉES PERMETTANT DE DÉTERMINER EN FONCTION DU PROFIL DE L'INVESTISSEUR

- Les économies d'impôts pour chaque montage
- L'intérêt de choisir un mécanisme plutôt qu'un autre

VI - LES AUTRES DÉFISCALISATIONS

- Taxe foncière sur les propriétés bâties – Cas d'exonérations
- Anticiper la transmission
- Exonération des plus-values immobilières
- Le passif déductible à l'IFI
- Récupérer de la TVA
- Investissement dans les murs d'hôtels

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. ReproductioN Interdite.

INT060

LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES INTERNATIONALES

OBJECTIF(S)

• Synthétiser les règles fiscales applicables aux opérations immobilières internationales réalisées entre la France et à l'étranger, permettre à un agent immobilier, à un négociateur immobilier de donner à son client français ou étranger les outils pour apprécier les impacts fiscaux d'une opération immobilière internationale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier confirmés, agents immobiliers, négociateurs seniors de la vente en contact avec une clientèle haut de gamme

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES SITUATIONS ENVISAGÉES ET LEUR FISCALITÉ

Sont visées les opérations immobilières dans un contexte international, notamment :
- Un investissement par un résident fiscal étranger dans un bien immobilier en France
- Un investissement par un résident fiscal français dans un bien immobilier à l'étranger
- Une succession immobilière internationale

Les points examinés concernent :
Le tour de l'horizon des principales opérations immobilières internationales réalisées et leur fiscalité
La fiscalité applicable en fonction de la localisation géographique du bien immobilier
Les critères de détermination de la résidence fiscale des personnes concernées par l'opération immobilière
La stratégie fiscale immobilière internationale à mettre en œuvre

II - FISCALITÉ INTERNATIONALE DES REVENUS LOCATIFS D'UN IMMEUBLE ÉTRANGER

- Dispositions des conventions fiscales internationales applicables aux revenus locatifs générés par un investissement immobilier
- Détermination du lieu d'imposition des loyers
- Détermination du mode d'imposition des loyers
- L'optimisation fiscale internationale des revenus locatifs
- Les déclarations fiscales à fournir

III - FISCALITÉ INTERNATIONALE ET VENTE D'UN BIEN IMMEUBLE ÉTRANGER

- Dispositions des conventions fiscales internationales applicables à la vente d'un bien
- Vente d'un bien immobilier à l'étranger par un résident français
- Vente d'un bien immobilier en France par un résident étranger
- L'optimisation fiscale internationale lors d'un bien immobilier

IV - FISCALITÉ INTERNATIONALE ET PROPRIÉTÉ D'UN IMMEUBLE EN FRANCE OU HORS DE FRANCE

- ISF
- Taxe foncière et d'habitation
- Autres impôts taxes et prélèvements fiscaux

V - LE CONTRÔLE FISCAL DES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES INTERNATIONALES

- Les textes de base
- La collaboration entre les administrations françaises et étrangères à l'occasion du contrôle d'opérations immobilières
- Les formes du contrôle
- Les armes pour se défendre

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. ReproductioN Interdite.

INT070

DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ ET IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Analyser les règles de droit pour l'achat d'un immeuble par une personne ou une structure de nationalité étrangère en France

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION PRÉSENTATION DES SYSTÈMES DE DROIT

I - DROIT IMMOBILIER ET DROIT INTERNATIONAL DE LA FAMILLE

- Régimes matrimoniaux
- Droit des successions

II - DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ « DE L'IMMEUBLE »

- Les professionnels de l'immobilier
- Droit de successions

III - TECHNIQUES DE RÉDACTION D'AVANT-CONTRAT

IV - L'ACHAT PAR UNE SOCIÉTÉ ÉTRANGÈRE LE TRUST

V - ÉLÉMENTS SUCCINCTS DE FISCALITÉ INTERNATIONALE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. ReproductioN Interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LOCATION DE VACANCES

LV002

CLASSEMENT DES MEUBLÉS DE TOURISME

OBJECTIF(S)

• Connaître la législation concernant le classement en étoiles des logements meublés de tourisme et sa mise en œuvre, préparer son portefeuille au classement

Cette formation est une condition obligatoire pour justifier du niveau certification requis pour effectuer les visites de contrôle des meublés de tourisme en application de l'article D.324-6-1 du Code du Tourisme

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels spécialisés dans le domaine des locations saisonnières

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board, ordinateur portable personnel
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en location saisonnière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITIONS ET GRANDS PRINCIPES

- Définitions réglementaires et prérequis
- Evolutions de la norme
- Les textes et leur contenu

II - TABLEAUX DE CLASSEMENT

- Points obligatoires et points optionnels
- Tableau des points de référence
- Critères changeants

III - NOUVELLE GRILLE DE CLASSEMENT APPLICABLE AU 01/02/2022 - 130 CRITÈRES

IV - VISITE DE CONTRÔLE

V - LES OBLIGATIONS DE DÉCLARATIONS

- Procédure
- Etapes de la démarche

VI - APPLICATION ET LOGICIEL DE CLASSEMENT - LICIEL/GRILLE EXCEL/AUTRES

- Les obligations pour la chambre FNAIM
- Les obligations pour l'adhérent

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV003

CADRE GÉNÉRAL DE LA LOCATION SAISONNIÈRE

—

Comment rédiger son mandat dans le respect des textes

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les législations applicables, connaître les obligations à respecter par le bailleur en saisonnier, mieux informer et conseiller les bailleurs mandants, réduire le risque d'engagement en responsabilité du professionnel

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs en location saisonnière, Assistantes ayant ou pas une expérience en location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : supports de cours, contrats et documents FNAIM, rappels des actualités juridiques : brèves, mément'immo, revue bleue, étude de la jurisprudence - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Rappel du cadre général des professions immobilières (loi Hoguet - décret)
- Définition de l'activité de location en gestion en saisonnier
- Location saisonnière et code du tourisme
- Le forfait touristique
- Pratique de la location saisonnière avec la carte professionnelle activité Transaction : limites

I - CADRE GÉNÉRAL DU MANDAT DE « LOCATION SAISONNIÈRE »

- Les obligations particulières de la location saisonnière (loi Hoguet)
- Autres textes et règlementations de la location saisonnière
- Obligations de la location saisonnière
- Obligations au regard de la résidence principale du bailleur saisonnier
- Les divers intervenants et diverses formes de la location saisonnière
- Situations particulières : comment gérer ?
- Loueurs professionnels - Loueurs non-professionnels
- Constitution du dossier pour la prise de mandat

II - LE CLASSEMENT EN MEUBLÉ DE TOURISME : NOTIONS

- Intérêt du classement
- Démarche pour l'obtention du classement
- Les critères d'attribution du niveau de classement
- Litiges et sanctions suite au classement

III - LE MANDAT D'ADMINISTRATION DE LOCATION MEUBLÉE ET SAISONNIÈRE

- Les diverses possibilités du mandat FNAIM: comment les gérer ?
- Le mandat et les obligations du code de la consommation
- Règles générales du mandat
- Informations à transmettre au mandant
- Conditions de rémunération selon le type de location - Rémunérations complémentaires
- Durée du mandat : déterminée ou tacite reconduction : Conséquences
- Missions générale du Mandataire
- Missions particulières complémentaires
- Déclarations et obligations du mandant
- Médiation - RGPD

IV - COMMERCIALISATION DES LOCATIONS SAISONNIÈRES

- Contenu des publicités
- Les supports publicitaires
- Les plateformes collaboratives
- L'utilisation de photos ou vidéos

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV004

LA CONVENTION DE LOCATION SAISONNIÈRE - MISE EN PLACE ET SORTIE DU LOCATAIRE

—

Aspect fiscal de la location saisonnière

OBJECTIF(S)

• Sécuriser la rédaction des baux saisonniers, connaître les règles de perception des loyers, charges…, mieux informer les locataires sur leurs droits et obligations et gérer les « incidents » durant la durée du bail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs en location saisonnière, Assistantes ayant ou pas une expérience en location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : supports de cours, contrats et documents FNAIM, rappels des actualités juridiques : brèves, mément'immo, revue bleue, étude de la jurisprudence - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - BAIL GÉNÉRALITÉS

- Le bail au regard du code Civil
- Obligations du bailleur et du locataire

II - SPÉCIFICITÉS DU BAIL SAISONNIER

- Rappel des conditions et délais de perception de fonds
- Règles du paiement en espèces - Arrhes ou acompte ?
- La gestion du dépôt de garantie
- L'état descriptif
- La détention d'animaux
- Conclusion du bail à distance, sous forme électronique : comment gérer ?

III - LA CONVENTION DE LOCATION SAISONNIÈRE FNAIM

- Dénomination des parties
- Désignation des locaux loués
- Informations sanitaires et sécuritaires
- Durée et conditions financières de la location
- Obligation du bailleur et du locataire
- Loyer et charges - Dépôt de garantie - Conditions de versement des prix
- Les obligations de diagnostics et d'informations
- Cas de la location à plusieurs preneurs

IV - DIVERS

- Location saisonnière et discrimination
- Sanctions pour informations erronnées sur la location
- Clauses abusives
- Fiche de police - Information Internet - RGPD
- Textes particuliers : réfrigérateurs - lits superposés…
- Les diverses assurances en location saisonnière
- La gestion des litiges en saisonnier

V - FISCALITÉ DE LA LOCATION SAISONNIÈRE : NOTIONS DE BASE

- La taxe de séjour
- Imposition des revenus saisonniers : règle générale et exceptions
- Prestations hôtelières et régime de TVA
- Autres taxes et impositions : CFE - Taxe d'habitation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV005 PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE - LOCATIONS SAISONNIÈRES

OBJECTIF(S)

Le stage reprend les fondamentaux de la formation consacrée à la photographie immobilière, adaptés aux locations de vacances (mer et montagne) :

• Appréhender les principes de bases de la photographie, permettant à chacun de mieux utiliser son matériel, comprendre les besoins spécifiques de la photographie immobilière à la fois pour la réalisation sur site et pour l'utilisation en agence.
Les particularités de la location saisonnière sont abordés (espaces plus petit, locations meublées, prise en compte de l'environnement).

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel en photographie appliquée à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Deux parties : une partie théorique le matin et une partie pratique l'après-midi. Le dialogue avec le formateur permet à chacun de progresser dans son utilisation de l'appareil.

I – PARTIE THÉORIQUE

- Connaître son appareil
- Notions techniques (vitesse, ouverture…)
- Fichiers et traitements des fichiers
- Formats d'image
- Particularités des images en immobilier
- Particularités des locations saisonnières
- Points-clés
- Bien choisir son matériel

II - PARTIE PRATIQUE

- Protocole de prise de vue
- Réglages et préreglages
- Diagnostic sujet
- Construire une image
- Réaliser une image
- Mise en scène et home staging
- Traiter les fichiers
- Retouches
- Principes de classement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV006 MIEUX EXPLOITER VOS MANDATS DE LOCATIONS MEUBLÉES ET SAISONNIÈRES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le nouveau mandat de location saisonnière, conseiller efficacement les propriétaires pour améliorer la rentabilité du bien et limiter les risques de contentieux.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et Transactionnaires - Dirigeants et Commerciaux en location saisonnière - Assistants administratifs.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Règlementation et Jurisprudence - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Législation applicable – Loi Hoguet, Code civil, Code de la consommation…
- Activités mentionnées
- Champ d'application du mandat

II - LA PRISE DE MANDANT

- Connaissance du bien
  - Usage des locaux - Sécurité du logement et des équipements- décence
  - Déclaration en Mairie et/ou déclaration préalable : Modifications 2017.
  - Classement du meublé : Règles juridiques et fiscales
  - Procédure de classement.
  - Diagnostics
- Connaissance du client mandant
  - Capacité de contracter
  - Impact des nouvelles dispositions sur la lutte contre le blanchiment de capitaux en Location

III - HONORAIRES : NOUVELLES REGLES

- Principe : La liberté des prix.
- Arrêté du 10 janvier 2017 portant sur l'information des consommateurs sur les prix : Incidences sur les locations saisonnières
- Publicité des prix
- Honoraires gestion et transaction – Charges des honoraires dans le mandat
- Offres promotionnelles et adaptation des loyers
- Services et Honoraires complémentaires

IV - MISSION DU MANDATAIRE

- Caractère contractuel
- Précision complémentaire possible dans le mandat
- Jurisprudence responsabilité.
- Rôle du mandataire - devoir de conseil

V - CLAUSES PARTICULIÈRES DANS LE MANDAT

- Analyse de la nouvelle clause durée du mandat
- Loi châtel - Analyse du risque
- Mandat hors établissement et nouvelle réglementation
- L'information précontractuelle
- Assurance annulation séjour
- Multirisque habitation

VI - CLAUSES ABUSIVES

- Recommandations de la commission des clauses abusives : Portée - Jurisprudence - Exemples pratiques
- Clauses d'irresponsabilité

VII - NULLITÉ DU MANDAT

- Analyse du risque
- Jurisprudence.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV007

VALORISATION IMMOBILIÈRE POUR LE LOCATIF SAISONNIER ET COURTE DURÉE

—

Tourisme / Affaires

OBJECTIF(S)

• Dynamiser le parc locatif géré et l'adapter aux attentes du marché, conseiller les propriétaires loueurs sur les améliorations nécessaires et utiliser le staging au service de votre image

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs et agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en "Home Staging"
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE STAGING LOCATIF ET MARKETING IMMOBILIER

- Qu'est-ce que le staging locatif
- Les Objectifs du staging locatif
- Le marketing du bien immobilier en location saisonnière

II - LOCATAIRES : PSYCHOLOGIE ET ATTENTES

- Les attentes du loueur vacancier versus touriste d'affaires
- Les motivations explicites et implicites
- Les vacances : concrétisation d'un rêve
- Le tourisme d'affaire : le double effet

III - LOUEURS : COMPRENDRE ET ACCOMPAGNER

- La psychologie du propriétaire- loueur
- Identifier les profils et mettre en place l'accompagnement adéquat

IV - LE CHANGEMENT : LE STAGING LOCATIF

- Les principes de décoration appliqués au staging locatif
  - Gestion de l'espace
  - L'importance de la lumière
  - Utilisation des couleurs
- Les styles de décoration recommandés en locatif

V - METTRE EN SCÈNE L'EXTÉRIEUR ET L'INTÉRIEUR POUR LA LOCATION

- Trucs et astuces pour relooker pas cher - Accessoires et « Déco touch »
- Conseiller son client-Loueur
- Les kits déco : les définir et les proposer

VI - PRÉSENTATION DU BIEN

- Comment faire rêver ?
- Passer de la caractéristique au bénéfice client
- Photos de présentation attirantes : Trucs pour de meilleures photos en location
- Annonces impactantes

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV011 LOCATION MEUBLÉE SAISONNIÈRE

—

Convention - Commercialisation - Signature électronique

OBJECTIF(S)

• Actualiser vos connaissances sur la location meublée à caractère saisonnier et maîtriser les règles nouvelles : information clientèle, publicités, honoraires… Connaitre les mécanismes de la signature électronique, et méthodes nouvelles de commercialisation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants - Responsables d'agence et collaborateurs, Agents immobiliers, Gestionnaires, Personnels des cabinets voulant maitriser la location meublée saisonnière.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – INTRODUCTION

- Définition de la location saisonnière : Loi Hoguet et code du tourisme.
- Distinction avec les résidences services,
- Différents types de locations meublées possibles avec le mandat FNAIM

II - LOCATION MEUBLÉE AVEC SERVICES

- Les services obligatoires.
- L'assujettissement à la TVA.
- Les avantages fiscaux du loueur.
- Le mandat permet-il la commercialisation des services ? Conditions ?

III - LES VÉRIFICATIONS PRÉALABLES À LA LOCATION

- Usage des lieux
- Sécurité du logement : incendie, équipements, vidéo surveillance…
- Diagnostics
- Déclaration en mairie et/ou déclaration préalable
- Classement du meublé : nouvelles règles (taxes de séjours, fiscalité…)
- Rôle des mandataires

IV - PRIX ET HONORAIRES

- Locations saisonnières et Arrêté du 10 janvier 2017.
- La perception d'acompte : conditions
- Honoraires dans les contrats : Mandats et baux.
- Affichage- publicité : nouvelles règles
- Services proposés aux locataires

V - COMMERCIALISATION DE LA LOCATION

- Annonces/publicités : mentions – information du consommateur
- Diffusion et/ou location par des Partenaires commerciaux : analyse
- Réservation et paiement en ligne
- Signature électronique : mise en place, conditions de validité

VI - CONVENTION DE LOCATION DU MEUBLÉ SAISONNIER

- Convention de location saisonnière : Régime juridique.
- Conditions générales de location.
- Rôle du mandataire.
- Spécificité analyse du contrat, validité.
- Obligations des parties ; Le paiement du prix descriptif – Etat des lieux.

VII - CLAUSES PARTICULIÈRES DANS LES CONTRATS

- Paiement du loyer, dépôt de garantie
- Engagement des parties propriétaires et locataires
- Annulation du contrat.
- Clauses particulières : Détention d'animaux, conditions d'occupation….
- Assurance multirisque habitation.

VIII - LES FICHES DE POLICES

- Connaissance des locataires et occupants du logement.

XI - QUESTIONS PRATIQUES

- Convention de location et signature électronique : Comment procéder ?
- L'acceptation de l'offre engage-t-elle le client locataire ?
- L'assurance multirisque habitation est-elle obligatoire ?
- Location meublée et SCI : est-ce compatible ? …

X - ACTUALITÉ SOCIALE ET FISCALE DU LOUEUR

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2023 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

Vous souhaitez développer vos compétences professionnelles ?

Validez vos heures de formation loi ALUR

L'ESI vous accompagne tout au long de votre parcours professionnel et vous propose une offre de formation complète adaptée à votre besoin :

- **Inter-entreprise** — **500** programmes
- **Intra-entreprise** — Formation sur-mesure
- **Stages d'intégration** — **12** thématiques
- **Digital-learning** — **150** thématiques
- **RÉNOVONS COLLECTIF** FORMATION — **3** thématiques

Inscrivez-vous en ligne **www.groupe-esi.fr**

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

Créée par la FNAIM en 2004, l'École Supérieure de l'Immobilier est la référence en formation diplômante, continue et intra-entreprise dispensée dans toute la France.

CONTACTEZ-NOUS :
01 71 06 30 30
fcontinue@fnaim.fr

Crédit photo : Shutterstock /© ESI - 11/2022

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

esi
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

INSCRIVEZ-VOUS DIRECTEMENT EN LIGNE

www.groupe-esi.fr

Toutes les formations professionnelles de l'ESI permettent le renouvellement des cartes professionnelles

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92 400 Courbevoie
01 71 06 30 30
fcontinue@fnaim.fr

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

RETROUVEZ-NOUS SUR

FNAIM - 11/2022