

ÉDITION 2022



Programmation
de janvier
à juillet 2022

LES STAGES D'INTÉGRATION

Les clés de l'immobilier

www.groupe-esi.fr



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

SOMMAIRE

▶ QUEL THÈME POUR QUEL PUBLIC ?	P.4
▶ OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE	P.5
▶ LES STAGES D'INTÉGRATION PARIS - PROVINCE (JANVIER/DÉCEMBRE)	P.6
▶ LES STAGES D'INTÉGRATION (JANVIER/JUILLET)	P.8
▶ MODALITÉS D'INSCRIPTION	P.10
▶ BULLETIN D'INSCRIPTION	P.11
▶ PROGRAMMES DÉTAILLÉS	P.13
▶ LOI ALUR ET FORMATION CONTINUE	P.39
▶ L'ESI, L'ÉCOLE DE RÉFÉRENCE DANS L'IMMOBILIER	P.40



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



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

LES STAGES D'INTÉGRATION

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr



**Programme accessible aux personnes
en situation de handicap**

Nous vous invitons à prendre connaissance de la **programmation nationale des stages d'intégration, de janvier à juillet 2022**, formations qui s'inscrivent dans le cadre de l'obligation de formation issue de la loi ALUR.

Nous vous rappelons que ces formations sont destinées principalement à vos collaborateurs dans le cadre :

- de leur **accueil dans votre entreprise** ;
- de la **consolidation d'une première expérience** « terrain » ou de leur **accompagnement vers de nouvelles fonctions**.

Douze modules complémentaires sont proposés. La formule pédagogique que nous proposons permet d'atteindre une **efficacité maximale**.

Moyens pédagogiques : cas pratiques, supports de cours pédagogiques, quiz d'évaluation final.

Depuis septembre 2020, nous vous proposons **les stages d'intégration adaptés en digital learning** !

L'occasion de vous **former en ligne directement depuis votre agence ou de chez vous**, en **3 ou 5 jours en direct avec un formateur** sur des thématiques métiers ou d'actualités.

Consultez la programmation dédiée en page 8.

VOUS SOUHAITEZ CONCRÉTISER UNE INSCRIPTION ?

- ▶ **Vous êtes une Entreprise**, inscrivez-vous sur notre site www.groupe-esi.fr, consultez toute la programmation, sur tout le territoire et payez directement en ligne.
Et retrouvez toutes vos attestations de formations sur votre espace personnel
- ▶ **Vous êtes un particulier**, nous vous remercions de bien vouloir utiliser le bulletin d'inscription en page 11, et de l'adresser à l'ESI.

Indépendamment de ces programmations, nous vous rappelons que **nous pouvons organiser ce type de cursus au sein de votre entreprise** : vous définissez un cahier des charges, nous vous faisons une proposition personnalisée.

Nous sommes à votre disposition afin de vous aider dans votre choix.
N'hésitez pas à nous contacter au **01 71 06 30 26** ou par mail fintegration@fnaim.fr

L'équipe ESI

QUEL THÈME POUR QUEL PUBLIC ?

SICRE001	Création / reprise d'un Cabinet immobilier - soyez le bon pilote !	Titulaires de cartes ou responsables de filiales et succursales immobilières. Prérequis : fondamentaux sur les métiers concernés
SIFI001 WE-SIFI001	Fiscalité immobilière	Toutes personnes ayant une formation de base en immobilier ou justifiant de quelques mois en pratique immobilière (négociateurs, futurs agents, salariés en gestion...). Prérequis : aucun
SITR001 WE-SITR001	Transaction immobilière	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Transaction immobilière ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SITR002 WE-SITR002	Négociateur immobilier débutant	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Négociation ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SITR003 WE-SITR003	Marketing immobilier	Toutes personnes débutant dans le domaine de l'immobilier ou souhaitant consolider une première expérience Terrain - Managers et Négociateurs. Prérequis : aucun
SITR004 WE-SITR004	Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	Toutes personnes débutant dans le domaine des baux commerciaux et de la cession de fonds de commerce ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SITR005 WE-SITR005	Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	Négociateurs débutants ou en phase de démarrage d'activité, Directeurs de cabinets d'Affaires, Assistantes commerciales. Prérequis : aucun
SICO001 WE-SICO001	Copropriété	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Copropriété ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SIGL001 WE-SIGL001	Gérance locative	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Gérance Locative ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SIAB001	Comptabilité en gérance locative et copropriété	Gestionnaires, nouveaux collaborateurs, comptables. Prérequis : avoir une première expérience en administration de biens ou avoir participé aux stages « Gérance locative » et « Copropriété »
SIXX001	Gestion et technique d'un bâtiment et le DPE climat	Toutes personnes débutant dans les diverses activités immobilières ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ». Prérequis : aucun
SIEV001 WE-SIEV001	Évaluation immobilière	Toutes personnes débutant en transaction immobilière et amenées à évaluer des biens immobiliers (agent immobilier, négociateur). Prérequis : aucun

OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE

Création / reprise d'un Cabinet immobilier - soyez le bon pilote ! (3 jours)

- ▶ **Comprendre** les principaux mécanismes financiers de l'entreprise.
- ▶ **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.
- ▶ **Savoir** apprécier la valeur du patrimoine de l'entreprise.
- ▶ **Maîtriser** le pilotage des activités (transaction, gestion et syndic de copropriété).
- ▶ **Mettre** en place les outils de contrôles avec la mise en place d'un contrôle interne efficient.
- ▶ **Appréhender** les positionnements concurrentiels sur la société et les activités.

Fiscalité immobilière (2 jours)

- ▶ **Maîtriser** les contraintes et les avantages de la fiscalité immobilière.

Transaction immobilière (4 jours)

- ▶ **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière.
- ▶ **Intégrer** les nouvelles règles sur le droit des contrats et maîtriser toute la réglementation afin de sécuriser les ventes et prévenir les litiges.
- ▶ **Rédiger** les principaux contrats en ayant acquis l'état du droit pour chaque clause contenue dans un mandat de vente, un compromis de vente ou une promesse unilatérale.

Négociateur immobilier débutant (5 jours)

- ▶ **Connaître** le cadre juridique des métiers de l'immobilier, acquérir les connaissances de base afin d'analyser le marché, prospecter.
- ▶ **Maîtriser** les techniques commerciales indispensables pour répondre aux différents projets immobiliers.
- ▶ **Bénéficier** des derniers outils en cohérence avec l'évolution du marché.

Marketing immobilier (3 jours)

- ▶ **Maîtriser** les techniques marketing qui permettent de faire connaître et adapter son offre en fonction de l'évolution de son marché.
- ▶ **Soutenir** l'action des forces de vente.
- ▶ **Améliorer** sa productivité.
- ▶ **Se démarquer** de la concurrence.
- ▶ **Préserver** ses honoraires.
- ▶ **Fidéliser** les clients.

Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce (3 jours)

- ▶ **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques en matière de baux commerciaux et de cession fonds de commerce pour être rapidement opérationnel tant au niveau de l'entremise (location et cession de fonds de commerce) qu'au niveau de la gestion du bail commercial.

- ▶ **Intégrer** les modifications des législations successives.
- ▶ **Préparer** un dossier de cession de fonds de commerce en maîtrisant les règles du bail commercial.

Transmission de fonds de commerce et d'entreprises (4 jours)

- ▶ **Acquérir** et/ou améliorer les connaissances essentielles pour appréhender le métier d'intermédiaire en Transmission d'Entreprises et de Commerces ITEC.
- ▶ **Connaître** les aspects fondamentaux, juridiques, économiques, comptables et financiers.
- ▶ **Accompagner** les clients cédants et repreneurs et maîtriser les risques de l'intermédiaire.

Cette formation est conforme à la Charte des métiers du commerce FNAIM

Copropriété (5 jours)

- ▶ **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques indispensables à l'exercice de l'activité de syndic de copropriété.
- ▶ **Apporter** des bases juridiques à une première expérience «terrain».

Gérance locative (4 jours)

- ▶ **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques indispensables à l'exercice de l'activité de gérant locatif.
- ▶ **Apporter** des bases juridiques à une première expérience «terrain».
- ▶ **Maîtriser** les dernières obligations issues de la loi Hoguet ainsi que les dernières évolutions de la réglementation relative aux baux afin d'être rapidement opérationnel.

Comptabilité en gérance locative et copropriété (5 jours)

- ▶ **Maîtriser** les comptabilités spécifiques de la gérance locative et des syndicats de copropriétaires après un rappel des bases de la comptabilité générale.

Gestion et technique d'un bâtiment et le DPE climat (3 jours)

- ▶ **Acquérir** les connaissances techniques et pratiques des dispositions légales les plus récentes, indispensables au professionnel immobilier, vis-à-vis du monde du bâtiment et de la construction, tant en transaction qu'en gestion immobilière ainsi que les nouvelles dispositions en matière environnementale.

Évaluation immobilière (2 jours)

- ▶ **Apprendre** les règles de base en matière d'évaluation immobilière.
- ▶ **Utiliser** les bonnes méthodes en fonction du bien à évaluer.
- ▶ **Savoir** lire et interpréter les documents juridiques et administratifs susceptibles d'influencer la valeur d'un bien immobilier.
- ▶ **Connaître** les dangers et les conséquences d'une évaluation erronée.

SESSIONS 2022

PARIS ET PROVINCE

(programmation de janvier à juillet 2022)

DATES

TITRE DU STAGE	RÉF.	DURÉE	PARIS	PROVINCE *
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	SICRE001	3 jours	23 au 25 mai	Nantes : 22 au 24 mars Toulon : 05 au 07 avril
Fiscalité immobilière	SIFI001	2 jours	03 au 04 février 30 au 31 mars 11 au 12 juillet	Rhône Alpes (Villefontaine) : 08 au 09 février Nice : 24 au 25 février Perpignan : 12 au 13 mai
Transaction immobilière	SITR001	4 jours	1 ^{er} au 04 mars 04 au 07 avril 30 mai au 02 juin 04 au 07 juillet	Perpignan : 1 ^{er} au 04 février Nice : 14 au 17 mars Rhône Alpes (Villefontaine) : 04 au 07 avril Amiens : 19 au 22 avril Dijon : 10 au 13 mai Orléans : 20 au 23 juin
Négociateur immobilier débutant	SITR002	5 jours	21 au 25 février 11 au 15 avril 13 au 17 juin	Toulon : 31 janvier au 04 février Nice : 28 février au 04 mars Rhône Alpes (Villefontaine) : 07 au 11 mars Toulon : 30 mai au 03 juin
Marketing immobilier	SITR003	3 jours	08 au 10 juin	—
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	SITR004	3 jours	04 au 06 avril 22 au 24 juin	—
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	SITR005	4 jours	15 au 18 février 19 au 22 avril	—
Copropriété	SICO001	5 jours	24 au 28 janvier 7 au 11 mars 28 mars au 1 ^{er} avril 16 au 20 mai 20 au 24 juin	Bordeaux : 21 au 25 mars
Gérance locative	SIGL001	4 jours	28 février au 03 mars 05 au 08 avril 10 au 13 mai 18 au 21 juillet	Toulon : 07 au 10 février Rennes : 15 au 18 mars Marcq-en-Barœul : 21 au 24 mars Nice : 28 au 31 mars Dijon : 04 au 07 juillet
Comptabilité en gérance locative et copropriété	SIAB001	5 jours	14 au 18 mars 27 juin au 1 ^{er} juillet	—
Gestion et technique d'un bâtiment et le DPE climat	SIXX001	3 jours	15 au 17 juin	—
Évaluation immobilière	SIEV001	2 jours	03 au 04 mars 31 mai au 1 ^{er} juin 07 au 08 juillet	—

* D'autres sessions sont en cours de programmation, n'hésitez pas à nous contacter.

Document non contractuel - Février 2022

TARIFS**

TITRE DU STAGE	RÉF.	ADHÉRENT FNAIM		NON-ADHÉRENT FNAIM		DEMANDEUR D'EMPLOI ***	
		PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	SICRE001	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Fiscalité immobilière	SIFIO01	475,00 €	570,00 €	1106,00 €	1327,20 €	795,00 €	954,00 €
Transaction immobilière	SITR001	744,00 €	892,80 €	1344,00 €	1612,80 €	1054,00 €	1264,80 €
Négociateur immobilier débutant	SITR002	868,00 €	1041,60 €	1468,00 €	1761,60 €	1075,00 €	1290,00 €
Marketing immobilier	SITR003	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	SITR004	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	SITR005	744,00 €	892,80 €	1344,00 €	1612,80 €	1054,00 €	1264,80 €
Copropriété	SICO001	868,00 €	1041,60 €	1468,00 €	1761,60 €	1075,00 €	1290,00 €
Gérance locative	SIGL001	744,00 €	892,80 €	1344,00 €	1612,80 €	1054,00 €	1264,80 €
Comptabilité en gérance locative et copropriété	SIAB001	868,00 €	1041,60 €	1468,00 €	1761,60 €	1075,00 €	1290,00 €
Gestion et technique d'un bâtiment et le DPE climat	SIXX001	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Évaluation immobilière	SIEV001	475,00 €	570,00 €	1106,00 €	1327,20 €	795,00 €	954,00 €

** En vigueur jusqu'au 31 décembre 2022.

*** Une attestation Pôle Emploi de moins de 3 mois devra être fournie.

Selon les sites, des frais d'intendance et/ou de repas (entre 150 et 250€ TTC) peuvent être demandés en sus des tarifs mentionnés. Ils vous seront communiqués à réception de votre bulletin d'inscription.

LES STAGES D'INTÉGRATION

(programmation de janvier à juillet 2022)



Directement, depuis votre agence ou de chez vous, formez-vous ou vos collaborateurs (intégration, consolidation d'une première expérience « terrain », accompagnement vers de nouvelles fonctions...), **en 3 ou 5 jours en direct avec un formateur** sur des thématiques métiers ou d'actualités.

En choisissant cette formule pédagogique, vous optez pour :

- ▶ L'acquisition d'un socle de base des connaissances nécessaires à une mise en situation professionnelle rapide et optimale !
- ▶ Des gains économiques (plus de frais de transport, de repas, de locations de voiture et d'hôtel).

DATES

TITRE DU STAGE	RÉF.	DURÉE	DATES
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	WE-SICRE001	3 jours	1 ^{er} , 03, et 08 février
Fiscalité immobilière	WE-SIFI001	2 jours	08 et 10 mars 12 et 13 mai
Transaction immobilière	WE-SITRO01	4 jours	07, 09, 11 et 14 février 19, 21, 25 et 27 avril 27, 29 juin, 1 ^{er} et 04 juillet
Négociateur immobilier débutant	WE-SITRO02	5 jours	17, 19, 21, 24 et 26 janvier 21, 23, 25, 28, et 30 mars 16, 18, 20, 23, et 25 mai 11, 13, 18, 20, et 22 juillet
Marketing immobilier	WE-SITRO03	3 jours	29, 31 mars et 04 avril
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	WE-SITRO04	3 jours	14, 15 et 21 mars 16 au 18 mai 05, 07 et 08 juillet
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	WE-SITRO05	4 jours	03, 07, 10 et 14 juin
Copropriété	WE-SICO001	5 jours	18, 21, 23, 25 et 28 février 26, 28, 29 avril, 02 et 03 mai 19, 21, 25, 27 et 28 juillet
Gérance locative	WE-SIGL001	4 jours	07, 09, 11, et 14 mars 21, 22, 26 et 28 avril 07, 09, 13, et 15 juin
Comptabilité en gérance locative et copropriété	WE-SIAB001	5 jours	11, 13, 15, 20 et 22 avril
Évaluation immobilière	WE-SIEV001	2 jours	03 et 05 mai

TARIFS**

TITRE DU STAGE	RÉF.	ADHÉRENT FNAIM		NON-ADHÉRENT FNAIM		DEMANDEUR D'EMPLOI ***	
		PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	WE-SICRE001	589,00 €	706,80 €	1 169,00 €	1 402,80 €	849,00 €	1 018,80 €
Fiscalité immobilière	WE-SIFIO01	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €
Transaction immobilière	WE-SITRO01	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Négociateur immobilier débutant	WE-SITRO02	1300,00 €	1560,00 €	2200,00 €	2640,00 €	1600,00 €	1920,00 €
Marketing immobilier	WE-SITRO03	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	WE-SITRO04	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	WE-SITRO05	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Copropriété	WE-SICO001	1300,00 €	1560,00 €	2200,00 €	2640,00 €	1600,00 €	1920,00 €
Gérance locative	WE-SIGL001	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Comptabilité en gérance locative et copropriété	WE-SIAB001	839,00 €	1 006,80 €	1 419,00 €	1 702,80 €	1 039,00 €	1 246,80 €
Évaluation immobilière	WE-SIEV001	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €

** En vigueur jusqu'au 31 décembre 2022.

*** Une attestation Pôle Emploi de moins de 3 mois devra être fournie.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

VOUS ÊTES PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER


Inscrivez-vous en ligne sur

www.groupe-esi.fr

1  Je recherche ma formation

2  Je m'identifie

À partir de mes identifiants fnaim.org pour les adhérents FNAIM.
Si je ne suis pas adhérent : je crée un compte

3  J'inscris mes participants

4  Je paie ma formation



VOUS AVEZ UN PROBLÈME D'ACCÈS ET/OU RENCONTREZ UN PROBLÈME SUR LE PARCOURS CLIENT ?

Contactez le support : support@fnaim.fr

VOUS ÊTES PARTICULIER OU DEMANDEUR D'EMPLOI

Inscrivez-vous via le bulletin d'inscription en page 9.

1

Complétez précisément le bulletin d'inscription.

Attention : remplir un bulletin d'inscription par personne et par stage

2

Joignez le chèque correspondant au montant de votre inscription, établi à l'ordre de ESI BE.

NB : des frais d'intendance et/ou de repas pourront être demandés en sus de votre inscription. Ils vous seront communiqués dès réception de votre bulletin d'inscription.

3

Renvoyez le tout à **ESI BE**
20 ter rue de Bezons
92415 Courbevoie Cedex



POUR PLUS D'INFORMATIONS, N'HÉSITEZ PAS À CONTACTER :

Annie FILLAULT - 01 71 06 30 26
fintegration@fnaim.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION



AGIR POUR LE LOGEMENT

À renvoyer au minimum 3 semaines avant la date de début du stage
à ESI BE - 20 ter rue de Bezons 92415 Courbevoie Cedex

Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de votre règlement. Toute absence non signifiée par lettre recommandée AR, 10 jours avant le début du stage, sera due.

Toute inscription fera l'objet d'une confirmation de notre part au plus tard 10 jours avant le stage.

RÉFÉRENCE STAGE : **DATES :** du ___/___/___ au ___/___/___

STAGE D'INTÉGRATION :

LIEU : **TARIF* :**

ENTREPRISES

◇ Non-adhérent Référence Client :

Agence : Effectif de l'agence :

N° Siren : Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Fax :

E-mail :@.....

INFORMATIONS RELATIVES AU PARTICIPANT

Veillez compléter les informations relatives au participant (merci d'indiquer son adresse mail pour l'envoi du support)

Nom : Prénom :

Sexe* : Date de naissance : ___/___/___

CSP* : Niveau scolaire :

Type de contrat* : E-mail :@.....

Statut salarié ◇ Statut non salarié ◇ DNS ◇

Si statut non salarié, adresse postale personnelle :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Téléphone personnel : N° RSAC (obligatoire) :

DATE, SIGNATURE ET CACHET DE L'ENTREPRISE

*CSP (catégories socio-professionnelles) :

Signaler à quelle CSP appartient le salarié parmi la liste proposée :

1. Ouvriers non qualifiés (ONQ)
2. Ouvriers qualifiés (OQ)
3. Employés (EMP)
4. Techniciens/Agents de maîtrise (TAM)
5. Ingénieurs et cadres (CAD)
6. Dirigeants salariés (DS)
7. Dirigeants non salariés, exclus de la prise en charge par AGEFOS PME (DNS)

*Sexe : H/F

*Type de contrat : 1. CDD 2. CDI 3. Contrat de professionnalisation

4. Contrat d'apprentissage 5. CUI (Contrat unique d'insertion)

6. EA (Emploi d'avenir)

***Des frais d'intendance et/ou de repas(entre 150 et 250€ TTC) peuvent être demandés en sus des tarifs mentionnés. Ils vous seront communiqués à réception de votre bulletin d'inscription.**

PROGRAMMES DÉTAILLÉS

Nos formations tiennent compte des dernières évolutions législatives et sont réactualisées tout au long de l'année.

▶ CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER - SOYEZ LE BON PILOTE	P.15
▶ FISCALITÉ IMMOBILIÈRE	P.17
▶ TRANSACTION IMMOBILIÈRE	P.19
▶ NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT	P.21
▶ MARKETING IMMOBILIER	P.23
▶ BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE	P.25
▶ TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES	P.27
▶ COPROPRIÉTÉ	P.29
▶ GÉRANCE LOCATIVE	P.31
▶ COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ	P.33
▶ GESTION ET TECHNIQUE D'UN BÂTIMENT ET DPE CLIMAT	P.35
▶ ÉVALUATION IMMOBILIÈRE	P.37

CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER

Soyez le bon pilote !

SICRE001

OBJECTIFS

- **Comprendre** les principaux mécanismes financiers de l'entreprise.
- **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.
- **Savoir** apprécier la valeur du patrimoine de l'entreprise.
- **Maîtriser** le pilotage des activités (transaction, gestion et syndic de copropriété).
- **Mettre** en place les outils de contrôles avec la mise en place d'un contrôle interne efficient.
- **Appréhender** les positionnements concurrentiels sur la société et les activités.

NIVEAU & PUBLIC

Titulaires de cartes ou responsables de filiales et succursales immobilières

Pré-requis : fondamentaux sur les métiers concernés

MODALITÉS DE PARTICIPATION CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours (soit 32 heures)

Matériel nécessaire : vidéo

projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Création ou reprise d'un Cabinet immobilier

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expert en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER

PROGRAMME

LECTURE DU BILAN

- Financement des investissements
- Explication des comptes
- Détection des non valeurs
- Différence de présentation et impact sur le résultat

LECTURE DU COMPTE DE RÉSULTAT

- Analyse du chiffre d'affaires - le poids du récurrent
- Évaluation des charges
- Maîtrise des coûts
- Gestion de la masse salariale
- Les amortissements
- L'excédent brut d'exploitation
- Le résultat financier / le résultat exceptionnel / le résultat net / la capacité d'autofinancement

APPROCHE ANALYTIQUE ET PLAN STRATÉGIQUE

- Définir les objectifs, en déduire un plan stratégique
- Déterminer les bonnes clés de répartition des charges
- Effectuer des analyses d'impacts

LE BUDGET

- Un budget, pourquoi faire ?
- Quantification des objectifs
- Projection des charges associées / Résultats attendus / Suivi

TRANSACTION

- Rappel sur les registres obligatoires
- Indicateurs de performances
- Status et rémunération des négociateurs
- Intérêts de la rédaction d'actes et la mission de séquestre
- Organisation de l'activité

GÉRANCE

- Rappel sur les obligations législatives et comptables
- Indicateurs de performances
- Organisation optimisée en fonction de la taille du portefeuille
- Actions de développement sur le département gérance

SYNDIC

- Rappel sur les obligations législatives et comptables
- Indicateurs de performances
- Organisation optimisée en fonction de la taille du portefeuille
- Actions de développement sur le département syndic

PILOTAGE DÉCISIONNEL ET CONTRÔLE INTERNE

- Construire un outil de suivi sur tableur
- Analyse des écarts
- Outils de suivi du contrôle interne
- Dispositif TRACFIN
- Obligations ORIAS



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

SIFI001 / WE-SIFI001

OBJECTIFS

Maîtriser les contraintes et les avantages de la fiscalité immobilière.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes ayant une formation de base en immobilier ou justifiant de quelques mois en pratique immobilière (négociateurs, futurs agents, salariés en gestion...)

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 2 jours
(soit 16 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Fiscalité immobilière

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur confirmé en fiscalité

Validé par le Bureau de la

Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

LA DOCUMENTATION FISCALE

- **Comprendre le vocabulaire fiscal, savoir trouver la réglementation fiscale nécessaire à votre dossier**
- **Bibliographie, sitographie**

LES PRINCIPES DE BASE DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

- **Les types d'impôts**
- **L'importance de la qualité du propriétaire**
- **L'influence de l'affectation du bien**

LES MUTATIONS D'UN IMMEUBLE À TITRE ONÉREUX

- **La vente d'un immeuble bâti ancien ou dans le neuf**
 - La notion d'assujetti
 - Les droits d'enregistrement
 - La TVA
- **La vente d'un terrain**

LES MUTATIONS À TITRE GRATUIT

- **Les donations**
 - Notion d'abattement sur donations
 - Le financement partiel d'un bien au moyen d'un don manuel parental
- **Les droits de succession**

LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES AU TITRE DES PARTICULIERS

- **Le principe**
- **Les cas d'exonération**
- **Le calcul de la plus-value**
- **Le calcul des prélèvements sociaux**
- **La taxe sur les cessions de terrains devenus constructibles**
 - Son champ d'application
 - Les modalités d'application

LA FISCALITÉ LOCALE

- **La Taxe foncière**
 - La taxe foncière des propriétés non bâties
 - La taxe foncière des propriétés bâties
- **La Taxe d'habitation**
- **La Taxe sur les locaux vacants**
- **La contribution économique territoriale**

L'ISF

- **Le champs d'application**
- **L'évaluation du patrimoine immobilier**
- **Le calcul de l'impôt**
- **Le paiement de l'impôt**

LA FISCALITÉ LOCATIVE

- **La CRL**
- **La TVA**
- **Les revenus fonciers**
 - Le micro-foncier
 - Le régime du réel
- **La location en meublé**

L'IMMOBILIER, OUTIL DE DÉFISCALISATION

- **Le dispositif PINEL**



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SITR001 / WE-SITR001

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière.
- **Intégrer** les nouvelles règles sur le droit des contrats et maîtriser toute la réglementation afin de sécuriser les ventes et prévenir les litiges.
- **Rédiger** les principaux contrats en ayant acquis l'état du droit pour chaque clause contenue dans un mandat de vente, un compromis de vente ou une promesse unilatérale.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de la Transaction immobilière ou souhaitant consolider une première expérience «terrain»

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours
(soit 32 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :
2 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Les contrats de vente Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expérimenté en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

LES OBLIGATIONS RELATIVES À LA LOI HOGUET (modifiée par la loi ALUR)

- **Les cartes professionnelles**
 - Aptitudes professionnelles
 - Garantie financière
 - Assurance responsabilité civile professionnelle
 - Incapacités - Interdictions
- **Les obligations du titulaire de la carte Transaction**
 - Les activités relevant de la carte « T »
 - Le compte « article 55 » du décret (compte séquestre)
 - Le maniement des fonds - la responsabilité pénale
 - Les registres obligatoires
- **Le mandat**
 - Les règles du mandat et les conditions de validité
 - Les obligations du mandant et du mandataire
 - L'obligation générale précontractuelle d'information du consommateur
 - Les mandats hors établissement
 - Les vérifications à effectuer à travers des fiches pratiques
 - Les conditions ouvrant droit à rémunération
 - La valeur du bon de visite

LA RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

L'arrêté du 10 janvier 2017 : Les barèmes - les affichages - les annonces

L'ÉVALUATION

- Éléments déterminant la valeur vénale
- La méthode par comparaison

L'OFFRE D'ACHAT ET SA VALEUR JURIDIQUE

LA VENTE IMMOBILIÈRE : L'AVANT-CONTRAT

- **Analyse des différents engagements des parties**
 - la promesse unilatérale de vente
 - le compromis de vente
- **Les conditions juridiques de la vente**
- **Les documents à annexer**
- **Les informations obligatoires**
- **Les conditions suspensives**
- **Le délai de rétractation**

L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA PUBLICITÉ FONCIÈRE

ASPECT FISCAL DE LA VENTE

- **Les frais d'acte et droits d'enregistrement**
- **Les plus-values**

TRAITEMENT PRATIQUE DES OPÉRATIONS RELATIVES AUX TRANSACTIONS

- **Fiches pratiques portant sur les vérifications à effectuer :**
 - Fiche de renseignement propriétaire
 - Fiche descriptive portant sur une maison, un bien en copropriété
 - Fiche sur les répartitions des charges et travaux entre vendeur et acquéreur
 - Tenue des différents registres



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

SITR002 / WE-SITR002

OBJECTIFS

Connaître le cadre juridique des métiers de l'immobilier, acquérir les connaissances de base afin d'analyser le marché, prospecter, maîtriser les techniques commerciales indispensables pour répondre aux différents projets immobiliers, bénéficier des derniers outils en cohérence avec l'évolution du marché.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de la Négociation ou souhaitant consolider une première expérience «terrain»

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours
(soit 40 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

3 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Financement
- Techniques de négociation - Organisation commerciale

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

LE CADRE JURIDIQUE DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

- **Environnement et métiers de l'immobilier**
 - La loi Hoguet
 - La réglementation de l'accès à la profession
 - La réglementation de l'exercice de la profession
- **Le mandat de l'agent immobilier**
 - La formation / l'exécution du mandat
- **Point des nouveautés légales dans l'exercice quotidien (mandat, communication, compromis...)**

L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

- **La relation Acquéreur :**
 - Maîtriser la Découverte Acquéreur pour verrouiller son projet
 - Optimiser la sélection de biens et les visites
 - Anticiper la conclusion de vente
 - Gérer une offre d'achat
 - Accompagner l'Acquéreur dans ses décisions et les démarches
 - Se doter d'outils et de techniques efficaces de conviction et d'accompagnement
 - Maîtriser le financement du projet, connaître les règles de l'IOB et la fiscalité
- **La Prospection :**
 - Objectiver les formes de prospection
 - Exploiter un secteur
 - Planifier et organiser sa prospection
 - Se doter d'outils facilitateurs
 - Maîtriser une prospection créative et se distinguer de la concurrence

- **La relation Vendeur :**

- Maîtriser l'estimation d'un bien immobilier
- Préparer le rendez-vous d'estimation
- La visite d'estimation et la découverte du projet du propriétaire
- Rédiger le compte-rendu d'estimation

- **La rentrée du mandat**

- Préparer le Vendeur à une vente rationnelle
- Savoir négocier pour obtenir un « bon mandat au bon prix »
- Se doter d'outils de conviction
- Accompagner le Vendeur dans l'évolution « naturelle » du prix
- Définir et s'engager sur une stratégie de mise en vente

- **Optimisation de la communication :**

- Respect de la réglementation concernant l'affichage des barèmes et des annonces
- Auto-audit des supports de communication de l'agence
- Rédaction d'annonce

CONCLUSION

Synthèse générale



**Programme accessible aux personnes
en situation de handicap**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

MARKETING IMMOBILIER

SITR003 / WE-SITR003

OBJECTIFS

- **Maîtriser** les techniques marketing qui permettent de faire connaître et adapter son offre en fonction de l'évolution de son marché.
- **Soutenir** l'action des forces de vente.
- **Améliorer** sa productivité.
- **Se démarquer** de la concurrence.
- **Préserver** ses honoraires.
- **Fidéliser** les clients.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de l'immobilier ou souhaitant consolider une première expérience Terrain - Managers et Négociateurs

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours
(soit 24 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Marketing immobilier

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expérimenté en immobilier commercial

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

LES BASES

- **Intérêts et avantages d'adopter une démarche marketing**
 - Utilité et définition du marketing
 - Le marketing des services
 - Étude de marché
 - Des 4 P aux 5 C
 - Méthode de travail
- **Construire son offre de services en fonction de sa(es) cible(s)**
 - Attentes et besoins des marchés de l'immobilier
 - Spécificité par segment (tourisme, entreprise, résidentiel...)
 - Comprendre les comportements des segments
 - Plan d'Action Commercial

L'ORIENTATION STRATÉGIQUE

- **Satisfaction client : assurer la réussite de son entreprise**
 - Approche vente ou conseil ?
 - Réponse aux attentes
 - Techniques de vente et de conseil
 - La mesure de la satisfaction du client
- **La fidélisation, ou comment améliorer la productivité de ses actions commerciales**
 - Les différentes techniques de fidélisation
 - Marketing permissif
 - Faire de votre client votre meilleur ambassadeur
- **Offre et marché en développement : vers la différenciation**
 - Internationalisation de la clientèle
 - Développement durable
 - La réalité virtuelle augmentée

LA TECHNIQUE

- **Marketing opérationnel : les outils de communication**
 - Outils
 - Panneaux & annonces presse
 - Marketing direct, la proximité en immobilier
 - Les clients existants, les confrères
 - La vitrine physique
 - Site Internet et référencement,
 - Newsletters, forums et blogs
 - Les animations
- **L'approche qualitative du marketing direct**
 - Construire un argumentaire de vente orienté client
 - Les techniques d'approche client par domaine :
 - Résidentiel (classique et haut de gamme)
 - Prouver l'avantage concurrentiel des offres ou solutions



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE

SITR004 / WE-SITR004

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques en matière de baux commerciaux et de cession fonds de commerce pour être rapidement opérationnel tant au niveau de l'entremise (location et cession de fonds de commerce) qu'au niveau de la gestion du bail commercial.
- **Intégrer** les modifications des législations successives.
- **Préparer** un dossier de cession de fonds de commerce en maîtrisant les règles du bail commercial.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine des baux commerciaux et de la cession de fonds de commerce ou souhaitant consolider une première expérience «terrain»

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours
(soit 24 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :
3 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
- Le bail commercial
- La cession de fonds de commerce

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expérimenté en immobilier commercial

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE

PROGRAMME

LES DIFFÉRENTS CONTRATS DE LA LOCATION COMMERCIALE

- Les baux soumis à l'article L.145-1 et suivants du Code de commerce
- Le bail dérogatoire dans la limite de 3 ans
- La convention d'occupation précaire
- Le bail saisonnier

LE STATUT DES LOCAUX COMMERCIAUX / LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE

- La durée minimale réglementée
- Le droit au renouvellement ou à défaut au paiement de l'indemnité d'éviction
- Le droit à la cession du bail avec la cession du fonds de commerce
- Le droit à la déspecialisation

LE LOYER ET SON ÉVOLUTION DURANT LE COURS DU BAIL ET LORS DU RENOUELEMENT LES CHARGES ET TRAVAUX

LE FONDS DE COMMERCE

- Les éléments constitutifs du fonds de commerce - la clientèle
- Différencier la cession de droit au bail et la cession de fonds de commerce
- Les éléments déterminant de la valeur du fonds de commerce
- Les vérifications à effectuer : consistance du fonds - bail commercial - analyse des bilans

LES CONDITIONS JURIDIQUES DE LA CESSION

- Les mentions obligatoires (origine de propriété, le chiffre d'affaires et les bénéfices, l'état des inscriptions, les clauses du bail)
- La ventilation du prix
- Les contrats liés au fonds - la reprise du personnel
- La clause de non concurrence
- Les conditions suspensives

LES FORMALITÉS APRÈS CONTRAT

- Publications légales de la cession du fonds
- La procédure d'opposition sur le prix de cession

LES RÈGLES CONCERNANT LES DIFFÉRENTS MANDATS

- Mandat de location des locaux commerciaux
- Mandat de vente du fonds de commerce



**Programme accessible aux personnes
en situation de handicap**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES

SITR005 / WE-SITR005

OBJECTIFS

- **Acquérir** et/ou améliorer les connaissances essentielles pour appréhender le métier d'intermédiaire en Transmission d'Entreprises et de Commerces ITEC
- **Connaître** les aspects fondamentaux, juridiques, économiques, comptables et financiers
- **Accompagner** les clients cédants et repreneurs et maîtriser les risques de l'intermédiaire

Cette formation est conforme à la Charte des métiers du commerce FNAIM

NIVEAU & PUBLIC

Négociateurs débutants ou en phase de démarrage d'activité, Directeurs de cabinets d'Affaires, Assistantes commerciales

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours
(soit 32 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Transmission de fonds de commerce et d'entreprises

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur spécialisé en transmission des fonds de commerce et d'entreprise

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES

PROGRAMME

LE MARCHÉ DE LA TRANSMISSION

- Estimation du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès
- Le rôle de l'ITEC

LA LOI HOGUET

- Le respect de la loi Hoguet et les règles de déontologie
- Les responsabilités Civiles et Pénales du mandataire

LES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Le statut de commerçant
- Les métiers réglementés
- Les interdictions

LES FORMES JURIDIQUES ET LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE

- Les différents types de société
- Définition et composition du fonds
- Le sort des contrats
- La cession d'éléments séparés (licences, droits au bail, clientèle, mobilier, marchandises, etc.)

ANALYSE DU BAIL COMMERCIAL (À JOUR LOI PINEL ET MACRON)

- Le statut des baux commerciaux
- Les conditions du bail

LE DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE

- L'entreprise
- Les dirigeants
- Les produits et marchés

LA LECTURE DU BILAN ET L'ANALYSE FINANCIÈRE

- Principes de comptabilité
- Les amortissements et provisions
- La documentation fournie par le client
- Le bilan fonctionnel
- Le retraitement des postes d'Actif et de passif
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Analyse de l'activité, de la rentabilité et de la structure financière

ÉVALUATION DU FONDS DE COMMERCE ET DES PARTS SOCIALES

- Les différentes méthodes d'évaluation

LA RÉDACTION DES ACTES

- Les mentions obligatoires
- Les imprimés FNAIM
- Les documents nécessaires à la rédaction

LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

COPROPRIÉTÉ

SICO001 / WE-SICO001

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques indispensables à l'exercice de l'activité de syndic de copropriété.
- **Apporter** des bases juridiques à une première expérience «terrain».

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de la Copropriété ou souhaitant consolider une première expérience «terrain».

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours
(soit 40 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

3 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- La Copropriété : nature et organisation
- Fonctionnement de la copropriété

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expérimenté en copropriété

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

CADRE GÉNÉRAL

- **Champ d'application de la loi du 10 juillet 1965**
- **Parties privatives et parties communes**
- **Le règlement de copropriété**
Nature, établissement, contenu, modification, effets
- **Droits et obligations des copropriétaires**
- **Les organes de la copropriété**
 - Le syndicat des copropriétaires
 - Le syndic
 - Le conseil syndical

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES

- **Convocation :**
 - Initiative, forme
 - Délai et contenu de la convocation
- **Tenue de l'assemblée générale :**
 - Représentation des copropriétaires
 - Feuille de présence
 - Déroulement, vote
- **Règles de majorité**
 - Majorités des articles 24, 25, 26,
 - Unanimité
 - Définitions et décisions concernées
- **Procès-verbal**
- **Contestation**

TRAVAUX ET DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES

- **Les travaux**
 - Les travaux réalisés par le syndicat
 - Les travaux affectant les parties communes effectués par un ou plusieurs copropriétaires
- **Diagnostics obligatoires**

LES CHARGES ET LE FINANCEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

- **Les charges**
 - Les services collectifs et équipements communs
 - Les charges de conservation, d'entretien, d'administration
 - Modification / contestation de la répartition
- **Dépenses ordinaires (budget)**
- **Travaux et dépenses exceptionnelles**
- **Le recouvrement des charges impayées**

LES MUTATIONS

- **L'état daté**
- **Le certificat de l'article 20**
- **L'opposition au prix de vente**
- **La répartition des charges et des dépenses de travaux**



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

GÉRANCE LOCATIVE SIGL001 / WE-SIGL001

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques indispensables à l'exercice de l'activité de gérant locatif.
- **Apporter** des bases juridiques à une première expérience «terrain».
- **Maîtriser** les dernières obligations issues de la loi Hoguet ainsi que les dernières évolutions de la réglementation relative aux baux afin d'être rapidement opérationnel.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de la Gérance Locative ou souhaitant consolider une première expérience «terrain»

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours
(soit 32 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

3 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Les baux
- Les opérations relatives à la gérance locative

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expérimenté en gérance locative

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

LA PROFESSION D'ADMINISTRATEUR DE BIENS

- **La réglementation**
- **Le mandat de gestion - les honoraires de location, de gestion**
- **Les missions du gérant**
 - L'application des législations « les baux »
 - La mise en location et les garanties locatives
 - Le suivi du locataire : de l'entrée à la sortie
 - L'entretien du logement - les travaux
 - Le règlement des litiges - le recouvrement des loyers
 - L'information du mandant- les obligations administratives

LES BAUX D'HABITATION RELEVANT DE LA LOI DU 6/07/1989

- Les baux à usage d'habitation et à usage mixte (habitation et professionnel)
- Les locations meublées constituant la résidence principale du locataire
- Les exclusions
- **Le dossier du locataire et les garanties de solvabilité**
- **Le bail - contrat type - et ses annexes**
 - Les nouvelles mentions obligatoires du bail
 - Les conditions financières du bail et l'encadrement des loyers
 - L'état des lieux
 - Le dossier de diagnostic technique locatif et les autres annexes du bail
 - La notice d'information
- **L'exécution du bail**
 - La répartition de la charge des travaux
 - La révision du loyer en cours de bail
 - Les charges récupérables
 - Les obligations du bailleur - du locataire
 - La restitution du dépôt de garantie

• La fin du bail

- Le renouvellement du bail
- Les congés délivrés par le bailleur
- Le congé délivré par le locataire

• Le recouvrement des loyers et charges

LE BAIL CODE CIVIL

LE BAIL PROFESSIONNEL

LE STATUT DES LOCAUX COMMERCIAUX

- Durée du bail
- Le droit au renouvellement ou le versement d'une indemnité d'éviction
- Le loyer - le pas de porte - le dépôt de garantie
- L'état des lieux obligatoire
- L'évolution du loyer en cours de bail et lors du renouvellement du loyer
- Les charges - les travaux (nouvelles dispositions)
- Les congés du bailleur, du locataire
- La déspécialisation
- Les contrats exclus du statut



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ

SIAB001

OBJECTIFS

Maîtriser les comptabilités spécifiques de la gérance locative et des syndicats de copropriétaires après un rappel des bases de la comptabilité générale.

NIVEAU & PUBLIC

Gestionnaires, nouveaux collaborateurs, comptables

Pré-requis : avoir une première expérience en administration de biens ou avoir participé aux stages « Gérance locative » et « Copropriété ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours
(soit 40 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :
- Comptabilité en gérance locative et copropriété
Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur spécialisé en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ

PROGRAMME

LES BASES DE LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

À partir d'un exemple chiffré simple et concret (une agence immobilière), découverte de :

- La partie double (débit, crédit) avec des écritures en journal
- Les documents de synthèse : bilan et compte de résultat
- Le contrôle de la trésorerie : rapprochement bancaire

COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE

Rappel du cadre juridique défini par la loi Hoguet et de son décret d'application.

- Organisation comptable : À partir d'un exemple chiffré concret, saisie d'opérations comptables d'encaissement et de décaissement (dépôt de garantie, provisions pour charges, assurances locatives, honoraires de locations, TVA...) puis établissement d'un relevé de gérance pour le propriétaire.
- La régularisation des charges locatives : principe, respect des baux et des législations
- Déclaration de revenus fonciers

COMPTABILITÉ EN COPROPRIÉTÉ

- **Principes et organisation comptables**
 - Obligation légale de la comptabilité en partie double
 - Documents comptables obligatoires : journal, grand livre, balances
 - Modalités de tenue des écritures : TVA, pièces justificatives ; références, intangibilité des enregistrements
 - La structure du plan comptable professionnel obligatoire

- **Comptabilisation des opérations sur budget prévisionnel**

- Définition et durée de l'exercice
- Règles d'utilisation des comptes « provisions sur budget », « avances » (fonds de roulement)
- Corrélation avec les comptes de trésorerie
- Règles d'utilisation des comptes « fournisseurs » et des comptes « charges »

- **Comptabilisation des travaux hors budget et des opérations exceptionnelles**

- Règles d'utilisation des comptes « provisions hors budget », « avances » en corrélation avec les comptes « produits » et les comptes de trésorerie
- Règles d'utilisation des comptes « fournisseurs » et des comptes « charges »
- Problématique des travaux réalisés sur plusieurs exercices : compte « solde en attente de travaux »
- Gestion des subventions et des emprunts

- **Opérations particulières et de fin d'exercice**

- Factures non parvenues
- Fournisseurs débiteurs
- Produits et charges constatés d'avance
- Provisions pour créances douteuses : copropriétaires, autres tiers
- Comptes d'attente
- Régularisation annuelle des charges courantes

- **Cinq annexes à fournir lors de l'Assemblée générale**

Après avoir saisi les écritures comptables relatives à la gestion d'un syndicat, étudié le grand-livre et les balances, le stagiaire établira les 5 annexes à joindre à la convocation de l'assemblée appelée à approuver les comptes. Une journée complète est consacrée à une mise en application concrète.



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

GESTION ET TECHNIQUE D'UN BÂTIMENT ET LE DPE CLIMAT

SIXX001

OBJECTIFS

Acquérir les connaissances techniques et pratiques des dispositions légales les plus récentes, indispensables au professionnel immobilier, vis-à-vis du monde du bâtiment et de la construction, tant en transaction qu'en gestion immobilière ainsi que les nouvelles dispositions en matière environnementale.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans les diverses activités immobilières ou souhaitant consolider une première expérience « terrain »

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours
(soit 24 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :
1 support pédagogique :
- Gestion et technique d'un bâtiment et le DPE climat
Cas pratiques
Quiz d'évaluation finale
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur
spécialisé en immobilier**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



GESTION ET TECHNIQUE D'UN BÂTIMENT ET LE DPE CLIMAT

PROGRAMME

TECHNIQUES DE CONSTRUCTIONS CONTEMPORAINES : PRINCIPES GÉNÉRAUX ET VOCABULAIRE PROFESSIONNEL

Découvrir les techniques et maîtriser le langage professionnel en matière de construction :

- **Le terrain : support de la construction, types de sols et études de sols**
- **Les éléments constitutifs de la construction : gros œuvre et second œuvre**
 - Le gros œuvre et Équipement extérieurs : terrassement, fondations, ouvrage de soutènement, murs porteurs et en élévation, vide sanitaire, radier, façades, clôtures, planchers et dallages, charpente, couverture, isolation par l'extérieur.
 - Le second œuvre : cloisonnement et isolation (phonique et thermique), sols et revêtements, plafonds, menuiserie, vitrerie, escaliers, isolation par l'intérieur
- **Les nouveaux éléments de Confort : climatisation et pompes à chaleur 2012.**

CONSTRUCTION : LES DÉSORDRES LES PLUS COURANTS

Pathologies du bâtiment :

- **Pathologies des structures en bois et autres matériaux**
- **Pathologies éléments d'équipements : désordres liés aux insectes et aux champignons**
- **Les désordres récurrents liés à la copropriété : travaux, chiffrages, vices de construction - apparents ou cachés.**

Réglementation environnemental et DPE : elle vise à diminuer l'impact énergétique et environnemental des bâtiments neufs.

- **Présentation de la RT 2012 : aspects réglementaires et administratifs. (Bbio, Cep, les différentes attestations à l'acte de construire (neuf ou agrandissement)).**
- **Les différences avec la RT 2005.**
- **Évolution de la RT 2012 en RT 2015.**
- **Présentation de la RE 2020.**
- **Les différences avec la RT 2012.**
- **Évolution de la RE 2020.**
- **Les différents DPE : neuf (pour les maîtres d'ouvrage et la conformité du permis de construire), la vente (pour les vendeurs), la location (pour les bailleurs).**
- **Le nouveau DPE réglementation avant le 1^{er} juillet 2021 et la validité des anciens DPE à partir du 1^{er} juillet 2021.**

LES DIAGNOSTIQUES OBLIGATOIRES DES BÂTIMENTS

ASSURANCE CONSTRUCTION : LES BONS RÉFLEXES EN TOUTES CIRCONSTANCES PROFESSIONNELLES

- **Définition et cadre juridique**
- **Les bons réflexes professionnels vis-à-vis du contenu du contrat**
- **Les bons réflexes professionnels vis-à-vis de l'application du contrat**
- **Le règlement des sinistres récurrents copropriété.**



**Programme accessible aux personnes
en situation de handicap**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Les fondamentaux de l'évaluation des biens immobiliers d'habitation (Maisons - Terrains - Appartements)

SIEV001 / WE-SIEV001

OBJECTIFS

- **Apprendre** les règles de base en matière d'évaluation immobilière.
- **Utiliser** les bonnes méthodes en fonction du bien à évaluer.
- **Savoir** lire et interpréter les documents juridiques et administratifs susceptibles d'influencer la valeur d'un bien immobilier.
- **Connaître** les dangers et les conséquences d'une évaluation erronée.
- **Pouvoir** fixer le « juste prix » d'un bien immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant en transaction immobilière et amenées à évaluer des biens immobiliers (agent immobilier, négociateur)

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 2 jours
(soit 16 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :
- Évaluation immobilière :
Les fondamentaux
Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur Expert évaluation immobilière certifié REV

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

QUIZZ : QUESTIONS SUR LES CONNAISSANCES ACTUELLES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

LES FONDAMENTAUX DE L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

- Les indispensables connaissances à acquérir
- Le devoir de conseil de l'agent immobilier et les dangers d'une évaluation erronée
- Définitions de la « valeur vénale » et de la « valeur locative »
- Les principales méthodes d'évaluation d'un logement
- Les principales notions de surface

LES DIVERS DOCUMENTS À CONSULTER ET LEUR INFLUENCE SUR LA VALEUR

POS - PLU

- Leur origine - Leur définition - Leur contenu
- Les principaux enjeux et bouleversements liés à la Loi Alur
- 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 ?

LE LOTISSEMENT

- Historique du lotissement
- Les nouvelles règles du lotissement depuis la loi Alur du 24 mars 2014
- Leur impact sur la valeur des biens

LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR D'UN BIEN

- Les servitudes / Les zones à risques / Les nuisances
- Les règles d'urbanisme / Les autorisations administratives
- Les diagnostics

LES ABATTEMENTS ENVISAGEABLES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

CHRONOLOGIE D'UNE ÉVALUATION EFFICACE

- Les outils indispensables
- La visite
- Les documents à consulter
- Les démarches à effectuer
- La mise en application des principales méthodes d'évaluation
- Le bon sens : qu'est-ce que le bon sens en matière d'évaluation

EXERCICE : ÉVALUATION D'UN BIEN EN TENANT COMPTE DES INFORMATIONS DE CES DEUX JOURS

- Description du bien à évaluer
- Analyse de l'acte notarié / Analyse du PLU/POS
- Analyse du Plan de Prévention des Risques (PPR) où se trouve située la maison à évaluer
- Évaluation du bien par groupes de travail (3/4 personnes par groupe)



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr

LOI ALUR ET FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

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 un changement profond concernant la formation des professionnels de l'immobilier et leurs collaborateurs.

RAPPEL IMPORTANT :

Le renouvellement des cartes professionnelles est dorénavant **conditionné à une obligation de 42 heures** de formation tous les 3 ans dont 2 heures de déontologie + 2h de discrimination.

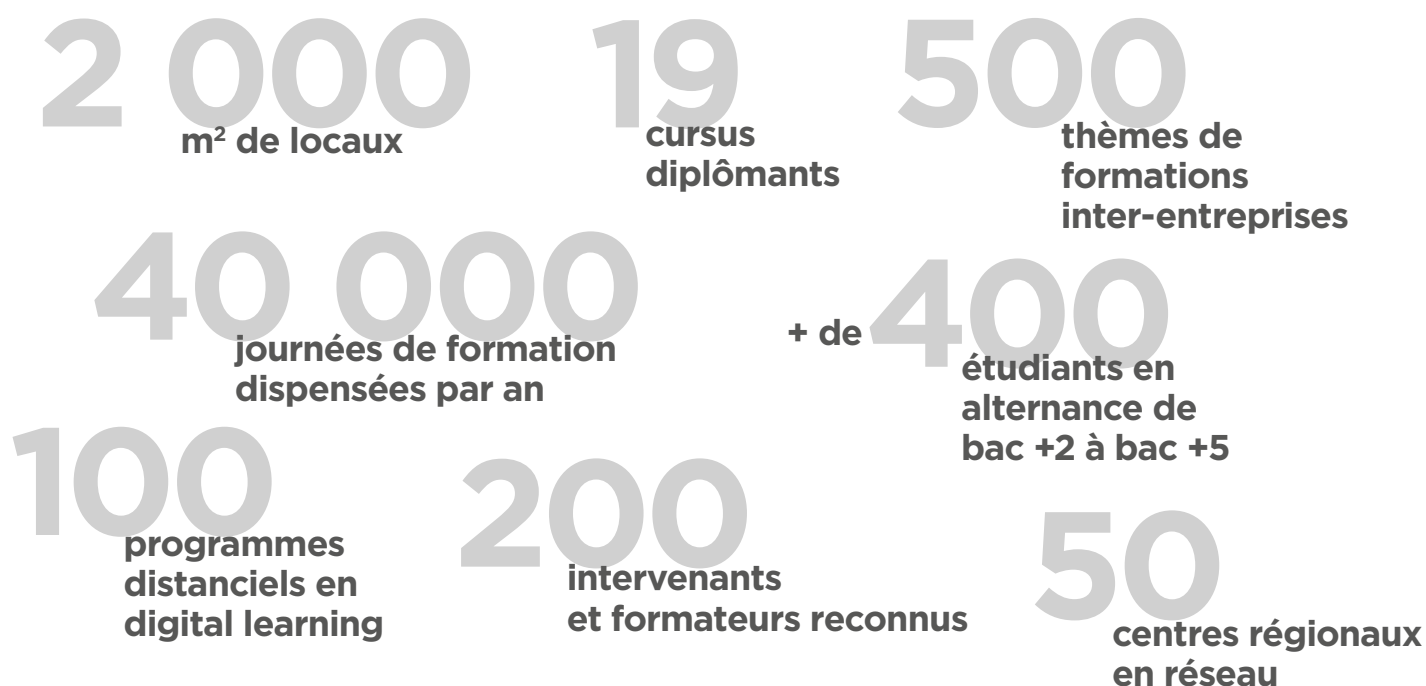
L'ESI, L'ÉCOLE DE RÉFÉRENCE DANS L'IMMOBILIER

Référence dans la formation des professionnels de l'immobilier, l'École Supérieure de l'Immobilier, tout en conservant un caractère généraliste, s'impose dans deux domaines d'excellence : les métiers de la transaction et de l'administration de biens.

Ouverte sur le monde, l'ESI participe à l'évolution des métiers en assurant une veille pédagogique et technique constante.

▶▶ UNE APPROCHE MULTIMODALE : PRÉSENTIELLE ET DISTANCIELLE

L'ESI EN CHIFFRES





À l'ESI, notre volonté est de faire de vous des professionnels de terrain aguerris et forts des compétences indispensables pour répondre aux exigences d'un marché en mutation permanente.

La FNAIM agit depuis 70 ans pour que les acteurs de l'immobilier soient des professionnels dûment formés et qualifiés.

Retrouvez l'École Supérieure de l'Immobilier sur les réseaux sociaux :

 /groupeesi

 @groupeESI

 l'école supérieure de l'immobilier



| AGIR POUR LE LOGEMENT |



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
fintegration@fnaim.fr



RETROUVEZ-NOUS SUR 