ÉDITION 2020

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

Programmation de **juillet à décembre 2020**

LES STAGES D'INTÉGRATION

Les clés de l'immobilier

www.groupe-esi.fr

FNAIM

AGIR POUR LE LOGEMENT

SOMMAIRE

- **QUEL THÈME POUR QUEL PUBLIC ?** P.4
- **OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE** P.5
- **LES STAGES D'INTÉGRATION PARIS – PROVINCE** (JUILLET/DÉCEMBRE) P.6
- NOUVEAU **LES STAGES D'INTÉGRATION** (SEPTEMBRE/DÉCEMBRE) En digital learning 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

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

DATADOCKÉ

Nous vous invitons à prendre connaissance de la **programmation nationale des stages d'intégration, de juillet à décembre 2020,** 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 :**

- supports pédagogiques transmis lors de la confirmation d'inscription afin de préparer la venue en formation,
- participation au cycle de formation,
- vérification des acquis, par la rédaction de cas pratiques, corrigés par un formateur spécialisé.

NOUVEAUTÉ

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 26/31** 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	**Droit immobilier – constructions – assurances**	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.

Droit immobilier – constructions – assurances (4 jours)

- **Acquérir** les connaissances juridiques 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.
- **Maîtriser** les enjeux d'une communication professionnelle obligatoire, préalable, complète et pertinente.

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.
- **Pouvoir** fixer le « juste prix » d'un bien immobilier.

SESSIONS 2020
PARIS ET PROVINCE

(programmation de juillet à décembre 2020)

DATES

TITRE DU STAGE	RÉF.	DURÉE	PARIS	PROVINCE *
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	SICRE001	3 jours	28 au 30 octobre	—
Fiscalité immobilière	SIFI001	2 jours	1er au 02 octobre 1er au 02 décembre	Toulouse : 14 au 15 septembre Nice : 1er au 02 octobre Villefontaine (Rhône-Alpes) : 28 au 29 septembre
Transaction immobilière	SITR001	4 jours	15 au 18 septembre 17 au 20 novembre	Montpellier : 21 au 24 septembre Blois : 13 au 16 octobre
Négociateur immobilier débutant	SITR002	5 jours	06 au 10 juillet 07 au 11 septembre 05 au 09 octobre 26 au 30 octobre 07 au 11 décembre	Perpignan : 21 au 25 septembre Toulon : 12 au 16 octobre Bordeaux : 16 au 20 novembre
Marketing immobilier	SITR003	3 jours	16 au 18 novembre	—
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	SITR004	3 jours	28 au 30 septembre 14 au 16 décembre	Toulon : 15 au 17 septembre
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	SITR005	4 jours	06 au 09 juillet 03 au 06 novembre	—
Copropriété	SICO001	5 jours	06 au 10 juillet 21 au 25 septembre 02 au 06 novembre 23 au 27 novembre	Dijon : 14 au 18 septembre Rennes : 14 au 18 septembre Bordeaux : 28 septembre au 02 octobre Villefontaine (Rhône-Alpes) : 16 au 20 novembre Toulon : 30 novembre au 04 décembre
Gérance locative	SIGL001	4 jours	30 juin au 03 juillet 29 septembre au 02 octbre 20 au 23 octobre 17 au 20 novembre 14 au 17 décembre	Marcq en Baroeul : 15 au 18 septembre RHÔNE ALPES (Villefontaine) : 21 au 24 septembre
Comptabilité en gérance locative et copropriété	SIAB001	5 jours	21 au 25 septembre 23 au 27 novembre	—
Droit immobilier - Constructions Assurances	SIXX001	4 jours	26 au 29 octobre 07 au 10 décembre	—
Évaluation immobilière	SIEV001	2 jours	30 juin au 1er juillet 13 au 14 octobre 08 au 09 décembre	Perpignan : 28 au 29 septembre Nice : 19 au 20 novembre

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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	589,00 €	706,80 €	1 169,00 €	1 402,80 €	849,00 €	1 018,80 €
Fiscalité immobilière	SIFI001	459,00 €	550,80 €	1 069,00 €	1 282,80 €	769,00 €	922,80 €
Transaction immobilière	SITR001	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Négociateur immobilier débutant	SITR002	839,00 €	1 006,80 €	1 419,00 €	1 702,80 €	1 039,00 €	1 246,80 €
Marketing immobilier	SITR003	589,00 €	706,80 €	1 169,00 €	1 402,80 €	849,00 €	1 018,80 €
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	SITR004	589,00 €	706,80 €	1 169,00 €	1 402,80 €	849,00 €	1 018,80 €
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	SITR005	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Copropriété	SICO001	839,00 €	1 006,80 €	1 419,00 €	1 702,80 €	1 039,00 €	1 246,80 €
Gérance locative	SIGL001	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Comptabilité en gérance locative et copropriété	SIAB001	839,00 €	1 006,80 €	1 419,00 €	1 702,80 €	1 039,00 €	1 246,80 €
Droit immobilier - Constructions Assurances	SIXX001	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Évaluation immobilière	SIEV001	459,00 €	550,80 €	1 069,00 €	1 282,80 €	769,00 €	922,80 €

** En vigueur jusqu'au 31 décembre 2020.
*** 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.

NOUVEAU

LES STAGES D'INTÉGRATION

(programmation de septembre à décembre 2020)

En digital learning

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
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	WE-SITR004	3 jours	Lundi 21 septembre 2020 Vendredi 25 septembre 2020 Samedi 3 octobre 2020
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	WE-SITR005	4 jours	Vendredi 2 octobre 2020 Lundi 5 octobre 2020 Mercredi 7 octobre 2020 Lundi 12 octobre 2020
Marketing immobilier	WE-SITR003	3 jours	Mardi 13 octobre 2020 Mercredi 14 octobre 2020 Vendredi 23 octobre 2020
Transaction immobilière	WE-SITR001	4 jours	Mercredi 21 octobre 2020 Jeudi 22 octobre 2020 Mardi 27 octobre 2020 Jeudi 29 octobre 2020
Négociateur immobilier débutant	WE-SITR002	5 jours	Lundi 26 octobre 2020 Mercredi 28 octobre 2020 Lundi 2 novembre 2020 Jeudi 5 novembre 2020 Vendredi 6 novembre 2020
Gérance locative	WE-SIGL001	4 jours	Mardi 3 novembre 2020 Lundi 9 novembre 2020 Mardi 10 novembre 2020 Vendredi 13 novembre 2020
Copropriété	WE-SICO001	5 jours	Lundi 16 novembre 2020 Mercredi 18 novembre 2020 Vendredi 20 novembre 2020 Lundi 23 novembre 2020 Mercredi 25 novembre 20200
Évaluation immobilière	WE-SIEV001	2 jours	Lundi 30 novembre 2020 Mercredi 2 décembre 2020
Fiscalité immobilière	WE-SIFI001	2 jours	Lundi 21 décembre 2020 Mercredi 23 décembre 2020

Document non contractuel - septembre 2020

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
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	WE-SITR004	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	WE-SITR005	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Marketing immobilier	WE-SITR003	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Transaction immobilière	WE-SITR001	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Négociateur immobilier débutant	WE-SITR002	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 €
Copropriété	WE-SICO001	1300,00 €	1560,00 €	2200,00 €	2640,00 €	1600,00 €	1920,00 €
Évaluation immobilière	WE-SIEV001	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €
Fiscalité immobilière	WE-SIFI001	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €

** En vigueur jusqu'au 31 décembre 2020.
*** 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

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

FNAIM | 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 FNAIM DE MOINS DE 11 SALARIÉS :

Ces informations sont obligatoires pour la prise en charge dans le cadre du guichet unique ou des demandes individuelles (merci de joindre la copie de votre Reçu Libératoire AGEFOS).
Pour les agents commerciaux, ne pas remplir la partie agence.

◇ Adhérent FNAIM N° Adhérent : ..... ◇ Non-adhérent Référence Client : .....

Agence : ..... Effectif de l'agence : .....

N° Siren : ..... Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Tél. : ..... Fax : .....

E-mail : .....@.....

INFORMATIONS RELATIVES AU PARTICIPANT

Veuillez 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 : .....

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
- **DROIT IMMOBILIER, CONSTRUCTIONS, ASSURANCES** P.35
- **ÉVALUATION IMMOBILIÈRE** P.37

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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 : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription.
Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :
- Création ou reprise d'un Cabinet immobilier

Quiz d'évaluation finale
+ envoi des cas pratiques
et correction par un formateur spécialisé
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)
Professionnel/formateur expert en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

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 rédation 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

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :
- Fiscalité immobilière

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur confirmé en fiscalité
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

PROGRAMME

LA DOCUMENTATION FISCALE

- **Comprendre le vocabulaire fiscal, savoir trouver la règlementation 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 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**

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription.
Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.
2 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
- Les contrats de vente

Quiz d'évaluation finale
+ envoi des cas pratiques
et correction par un formateur spécialisé
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 barêmes – les affichages – les annonces

L'ÉVALUATION

- Eléments 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

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

3 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
- Financement
- Techniques de négociation - Organisation commerciale

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

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

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

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 proket 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 règlementation concernant l'affichage des barèmes et des annonces
  - Auto-audit des supports de communication de l'agence
  - Rédaction d'annonce

CONCLUSION

Synthèse générale

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :
- Marketing immobilier

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
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 différentiation**
  - 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 référencements,
    - 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

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

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

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
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 déspécialisation

LE LOYER ET SON ÉVOLUTION DURANT LE COURS DU BAIL ET LORS DU RENOUVELLEMENT 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

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

2 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
- Transmission de fonds de commerce et d'entreprises

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
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**

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

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

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
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**

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

3 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
- Les baux
- Les opérations relatives à la gérance locative

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)
Professionnel/formateur expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

GÉRANCE LOCATIVE

PROGRAMME

LA PROFESSION D'ADMINISTRATEUR DE BIENS

- **La règlementation**
- **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 congés 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

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :
- Comptabilité en gérance locative et copropriété

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
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 professsionnel 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.

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

Document non contractuel - Septembre 2020

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

DROIT IMMOBILIER CONSTRUCTIONS ASSURANCES

SIXX001

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques 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.
- **Maîtriser** les enjeux d'une communication professionnelle obligatoire, préalable, complète et pertinente.

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 : 4 jours
(soit 32 heures)
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :
- Droit immobilier / Constructions Assurances

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur Expert en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

DROIT IMMOBILIER CONSTRUCTIONS ASSURANCES

PROGRAMME

BASES INDISPENSABLES ET PRATIQUES EN DROIT IMMOBILIER DE LA CONSTRUCTION :

- **Droit privé**
- **Droit public**

TECHNIQUES DE CONSTRUCTIONS CONTEMPORAINES : PRINCIPES GÉNÉRAUX ET VOCABULAIRE PROFESSIONNEL

Introduction : découvrir les techniques et maîtriser le langage professionnel en matière de construction.

- **Le terrain : support de la construction**
  - Types de sols
  - Études de sols
- **Les différents types de construction**
- **Les éléments constitutifs de la construction : gros œuvre et second œuvre**
- **Le gros œuvre et équipements extérieurs : description - fonction**
  - 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 oeuvre : description - fonction**
  - Cloisonnement et isolation (phonique et thermique) - Sols et revêtements - Plafonds - Menuiserie et vitrerie : matériaux - Performances techniques - Escaliers : types et usages - Isolation par l'intérieur
- **Les nouveaux éléments de confort**
  - Climatisation - Pompes à chaleur
  - La RT 2012
- **Conclusion**
  - Exemple de descriptif standard
  - La carte d'identité du bâtiment

CONSTRUCTION : LES DÉSORDRES LES PLUS COURANTS

- **Les désordres structurels les plus courants**
  - Pathologies du bâtiment : description, causes, remèdes
- **Les désordres de conception les plus courants**
  - Pathologies des structures en bois et autres matériaux
  - Pathologies des éléments d'équipements : description, causes, remèdes
  - Désordres collatéraux
  - Désordres liés à l'action insectes XY
  - Désordres liés à l'action champignons : Merlule
- **Les désordres récurrents copropriété**
- **Travaux adaptés - chiffrages vérifiés (précautions diverses)**
- **Conclusion (vices de construction - apparents - cachés)**

ASSURANCE CONSTRUCTION : LES BONS RÉFLEXES EN TOUTES CIRCONSTANCES PROFESSIONNELLES

- **Définition et cadre juridiqu**e
- **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**

CONCLUSION

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

Document non contractuel - Septembre 2020

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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 :
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :
- Évaluation immobilière : Les fondamentaux

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur Expert évaluation immobilière certifié REV

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

FNAIM

AGIR POUR LE LOGEMENT

ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

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)**

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

Document non contractuel - Septembre 2020

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.

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

2 000 m² de locaux

17 cursus diplômants

400 thèmes de formations inter-entreprises

40 000 journées de formation dispensées par an

+ de 400 étudiants en alternance de bac +2 à bac +5

100 programmes distanciels en digital learning

200 intervenants et formateurs reconnus

50 centres régionaux en réseau

N° de déclaration d'activité : 11 92 155 144 92 / Référencements Datadock et Kairos

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

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
fintegration@fnaim.fr

DATADOCKÉ

RETROUVEZ-NOUS SUR

FNAIM - 09/2020