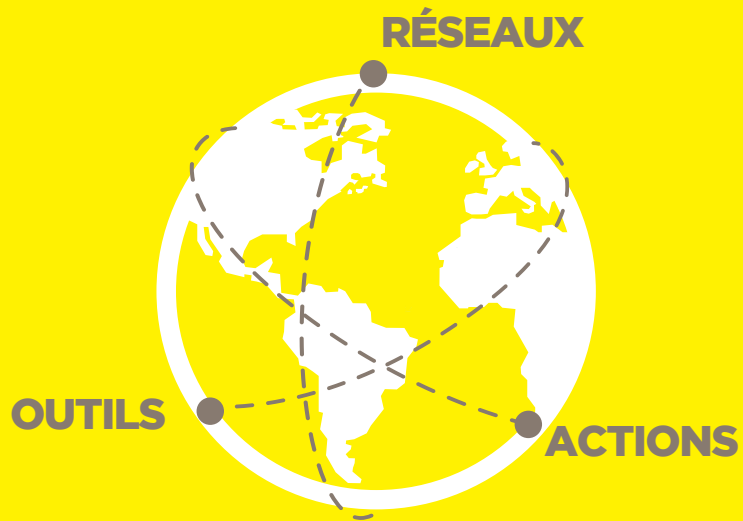




| AGIR POUR LE LOGEMENT |

# L'IMMOBILIER À L'INTERNATIONAL

# INTER- NATIO- NAL



# REPÈRES

**Je souhaite :**

**connaître les actions de la Fédération à l'international**

▶ 1 / 2 / 5 / 3 / 4

**obtenir des informations sur le marché européen**

▶ 2 / 4

**obtenir des informations sur le marché américain**

▶ 9 / 4 / 8

**rencontrer des intervenants des différents marchés internationaux**

▶ 2 / 8 / 4 / 9

**mieux connaître les normes à respecter dans le cadre des transactions internationales**

▶ 7 / 11

**développer mon réseau à l'international (échanges et affaires en intercabinets)**

▶ 8 / 7

**suivre une formation pour mieux appréhender les spécificités des marchés étrangers et/ou obtenir une certification**

▶ 6 / 5 / 8 / 11

## SOMMAIRE

*« La FNAIM est reconnue à l'international comme une force politique de premier ordre sur la « planète Immobilier »*

par Jean-François Buet,  
président fédéral ..... p.3

*« L'avenir de nos métiers est un sujet qui mobilise toute notre attention »*

par Yves Boussard, International FNAIM  
Ambassador ..... p.4

1 - Cellule internationale FNAIM .....p.5

2 - Convention internationale FNAIM ....p.6

3 - Global Real Estate Think tank .....p.7

4 - Journée internationale  
de la FNAIM Côte d'Azur ..... p.8

5 - ESI  
École Supérieure de l'Immobilier ..... p.9

6 - CEPI - Conseil Européen  
des Professions Immobilières ..... p.10

7 - ICREA - International Consortium  
of Real Estate Associations ..... p.12

8 - FIABCI - Fédération Internationale  
des Professions Immobilières ..... p.13

9 - NAR - National Association  
of Realtors .....p.15

10 - Proxio .....p.17

11 - TRC - Transnational Referral  
Certification .....p.19

---

**P**remière organisation professionnelle de l'immobilier en France et en Europe, membre des organisations professionnelles les plus importantes au niveau international telles que le CEPI, l'ICREA et la FIABCI, **la FNAIM est reconnue en tant que force politique de premier ordre sur la « planète Immobilier »**. En témoigne notamment la venue, désormais régulière, de plus de 35 délégations étrangères à notre Congrès chaque année.

La France reste encore un pays très attractif pour les investisseurs étrangers, en dépit d'une réglementation fiscale souvent fluctuante. À un moment où notre profession vit de profondes mutations sur son marché national, **savoir répondre aux sollicitations des clients extérieurs à nos frontières peut générer une activité significative** ; de même, la capacité à travailler en intercabinets avec un confrère étranger. Mais cela ne s'improvise pas : il faut se former, prendre des contacts, bien étudier les spécificités de chaque marché.

Pour vous y aider, nous avons rassemblé **dans ce document les réseaux, les partenaires et les outils qui vous permettront de développer vos activités au niveau international.**

Je souhaite à moyen terme pouvoir imposer la FNAIM comme le modèle professionnel de référence en Europe et dans le monde ; je compte donc sur votre détermination et votre professionnalisme pour porter haut nos couleurs auprès de vos clients et partenaires étrangers.

**Jean-François BUET**  
Président fédéral

---



**D**epuis plusieurs années, je prône l'internationalisation de nos professions. Ayant contribué à la « mise en orbite européenne » de la FNAIM, je salue aujourd'hui les initiatives du président fédéral et de son équipe pour le positionnement de la Fédération à l'international ; un positionnement qui sert tous ses adhérents.

En charge des actions européennes de la FNAIM, je peux vous assurer que **l'avenir de nos métiers est un sujet qui mobilise toute notre attention et sur lequel nous sommes force de proposition.**

Lorsque le nouveau Parlement aura été élu, nous lui rappellerons, avec le CEPI, l'importance de l'économie immobilière européenne, et la nécessité de mettre en œuvre ou d'accompagner les mesures permettant de faciliter et de sécuriser les transactions.

**Les partenariats tissés avec les plus grandes fédérations internationales, dont la NAR, positionnent dès à présent la FNAIM comme l'interlocuteur européen incontournable ;** les relations privilégiées que nous entretenons avec la plupart d'entre elles en sont une démonstration vivante.

**Yves BOUSSARD**

International FNAIM Ambassador



# CELLULE INTERNATIONALE FNAIM

Cette cellule non-statutaire a été créée début 2014, à la demande du Conseil d'administration de la FNAIM, afin d'aider le président fédéral sur le volet international de sa politique. Composée de membres cooptés par le Conseil d'administration, elle se réunit à la demande du président pour **débattre, élaborer et proposer des thématiques de réflexion ou d'action sur ce sujet.**

Un bureau de 4 personnes se réunit tous les mois pour traiter des axes stratégiques. Présidé par Jean-François Buet, président fédéral, il intègre par ailleurs Yves Boussard, ancien président fédéral, ancien président du CEPI et ambassadeur de la FNAIM à l'international, Gilles Ricour de Bourgies, président de la Chambre FNAIM du Grand Paris, vice-président de l'ICREA, Léo Attias, administrateur, président de FIABCI-France, chargé de l'international au sein du Conseil d'administration fédéral et Thierry Cheminant, directeur pédagogique de la FNAIM, International Executive.



REPÈRE

# CONVENTION INTERNATIONALE FNAIM

Depuis 2009, la FNAIM organise une Convention internationale à l'occasion de son Congrès annuel en décembre à Paris.

**Cette Convention réunit les principaux décideurs de la planète du logement du monde entier**, soit près de 35\* délégations représentant plus de 200 congressistes : professionnels de l'immobilier et représentants des principales organisations professionnelles étrangères de nos métiers.

Au programme, des moments de networking permettant des échanges business et une formation (généralement le TRC).

\* États-Unis, Canada, Brésil, Inde, Royaume-Uni, Irlande, Allemagne, Italie, Portugal, Espagne, Finlande, Belgique, Luxembourg, Pologne, Hongrie, Roumanie, Grèce, Turquie, Ukraine, Argentine, Pérou, Mexique, Panama, Costa Rica, Singapour, Chine, Russie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Israël, etc.



# GLOBAL REAL ESTATE THINK TANK

**Réfléchir aux enjeux stratégiques des professions immobilières, à leur avenir, proposer des idées novatrices utiles au secteur... c'est tout l'objet de ce « think tank »** ou laboratoire d'idées, créé en 2009 à l'initiative de la FNAIM.

Des leaders de la profession, des professionnels experts internationaux et des organisations professionnelles échangent sur des sujets et des projets communs, destinés à **renforcer l'industrie immobilière à l'échelle mondiale** : amélioration de la communication et de l'éthique dans le métier, protection des consommateurs, sécurité des transactions, financements, etc.

Depuis la création du Global Real Estate Think Tank, plusieurs réunions ont été organisées : la dernière s'est tenue à Paris en décembre 2013, à l'occasion de la 5<sup>e</sup> Convention Internationale qui réunissait les représentants de 35 pays.



# JOURNÉE INTERNATIONALE DE LA FNAIM CÔTE D'AZUR

Tous les ans, depuis 2005, la FNAIM Côte d'Azur en partenariat avec la Fédération et la Région FNAIM PACA, organise une **journée d'échanges et de réflexion sur le marché de l'immobilier international**. Différents intervenants présentent des outils pour se développer et réussir sur le marché mondial, dans le cadre de tables rondes et de débats. Cette journée a généralement lieu en mars, à l'occasion du MIPIM, le salon international de l'immobilier.

Plus d'informations : [fnaim06@fnaim06.fr](mailto:fnaim06@fnaim06.fr)



REPÈRE

# ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER (ESI)

Créée en octobre 2004 par la FNAIM, l'ESI est aujourd'hui la première école-entreprise spécialisée en France. Elle propose en outre l'offre de formation la plus complète dédiée aux métiers de l'immobilier.

Grâce à ses liens avec la National Association of Realtors (NAR) et le Conseil Européen des Professions Immobilières (CEPI), **l'école repousse les frontières et se place résolument au cœur du mouvement d'internationalisation des marchés.**

Sa volonté est que tous les étudiants et les professionnels confirmés accueillis dans ses formations, maîtrisent à la sortie les compétences indispensables et nécessaires pour répondre aux exigences d'un marché en mutation permanente.

En ce qui concerne le développement à l'international, l'ESI a élaboré huit formations incluant le TRC. Ces programmes peuvent être organisés en inter-ou en intra-entreprise :

- la fiscalité immobilière des non-résidents ;
- la fiscalité des opérations immobilières internationales ;
- les montages « défiscalisants » ;
- la découverte des clients britanniques ;
- la vente immobilière en Belgique ;
- le droit international privé et immobilier ;
- la communication externe ;
- la Transnational referral certification (TRC).

L'ESI propose en outre des cours d'anglais en enseignement à distance pour vous aider à mieux communiquer avec vos interlocuteurs internationaux.

**Pour en savoir plus : [www.groupe-esi.fr](http://www.groupe-esi.fr) ou [spadua@fnaim.fr](mailto:spadua@fnaim.fr)**

## CONSEIL EUROPÉEN DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES (CEPI)

Les agents immobiliers et administrateurs de biens se sont regroupés, en 1990, au sein du CEPI (Conseil Européen des Professions Immobilières). Basée à Bruxelles, cette association professionnelle européenne (aisbl<sup>1</sup>) fédère une trentaine d'associations nationales des pays de l'Union européenne et de l'AELE<sup>2</sup> représentant plus de 200 000 professionnels de l'immobilier.

### SA MISSION

**Soutenir les transactions européennes et transfrontalières en valorisant l'action des professionnels immobiliers dans l'intérêt du consommateur.**

Afin d'échanger informations, points de vue, expériences et expertises, le CEPI a mis en place une série de partenariats avec d'autres associations professionnelles, européennes et américaines.

Il offre ainsi **un point de ralliement pour les professionnels immobiliers européens** en :

- renforçant les relations de travail entre ceux-ci ;
- veillant à l'éthique des prestations des agents immobiliers et administrateurs de biens, et à la qualité de leur formation ;
- et améliorant leur connaissance des marchés.

<sup>1</sup>Aisbl : Association Internationale Sans But Lucratif, de droit belge

<sup>2</sup> AELE : Association Économique de Libre-Échange

## SES ACTIONS

- **Lobbying** auprès des instances européennes et nationales pour faciliter et simplifier les transactions transfrontalières et leur garantir une plus grande sécurité juridique ;
- Déploiement d'une **plate-forme européenne de formation** pour les futurs professionnels de l'immobilier et de formation continue pour des professionnels confirmés ;
- Renforcement de la **communication**, grâce à l'extension des publications, une participation active à des événements immobiliers internationaux et une utilisation plus large et systématique du label « CEPI » ;
- Lancement de **projets de recherche relatifs aux marchés et services immobiliers** afin de compléter l'information disponible et d'alimenter le débat entre les parties prenantes ;
- **Développement de services d'intérêt** direct aux 200 000 professionnels affiliés, avec un portail d'information relatif à la législation et aux données des marchés, et la publication de guides pratiques.

## PUBLICATIONS DU CEPI

- Un code de déontologie pour les agents immobiliers et les administrateurs de biens
- Un code de conduite relatif au commerce électronique
- Une charte de qualité pour les agents immobiliers
- Une charte de qualité pour les administrateurs de biens
- Des recommandations relatives à la garantie financière
- Des recommandations en matière d'assurance de responsabilité civile

**Plus d'informations : [www.cepi.eu](http://www.cepi.eu)**

# INTERNATIONAL CONSORTIUM OF REAL ESTATE ASSOCIATIONS (ICREA)

**L'ICREA réunit au niveau mondial les dirigeants des organisations professionnelles immobilières les plus importantes du marché.** À l'heure actuelle, 27 pays en sont membres représentant plus de 2 millions de professionnels.

Les promouvoir, favoriser les partenariats et les aider dans le cadre de leurs transactions mondiales (dans le respect du droit international applicable) pour mieux servir les clients, telles sont les missions de l'ICREA.

**Il fixe ainsi les normes à respecter pour les pratiques immobilières internationales et facilite les transactions par le biais de son site [www.worldproperties.com](http://www.worldproperties.com).**

L'ICREA est géré par un conseil d'administration de 10 membres (dont Gilles Ricour de Bourgies fait partie au titre de vice-président), tous représentants d'associations de professionnels de l'immobilier.

**Plus d'informations :**  
**[www.worldproperties.com](http://www.worldproperties.com)**

REPÈRE

# INTERNATIONAL REAL ESTATE FEDERATION (FIABCI)



REPÈRE

**Entité non politique, la FIABCI a pour objectif d'aider ses membres à développer la dimension internationale de leurs entreprises. Elle propose ainsi d'acquérir des connaissances, de développer des réseaux et d'optimiser les opportunités de développement partout dans le monde.** Présente dans 48 pays, la FIABCI est à la fois :

- un business club de professionnels de l'immobilier présent dans 60 pays ;
- une fédération de 100 associations immobilières nationales ;
- un consultant spécial (avec le statut d'ONG) auprès du Conseil Économique et Social de l'Organisation (ECOSOC) des Nations Unies.

Représentant tous les métiers de l'immobilier (transaction, gestion, expertise, développement et consulting, avocats, assureurs, architectes, banquiers, urbanistes, etc.), elle recouvre également tous les types de biens (loisirs, bureaux, industriels, résidentiels, commerciaux, ruraux, etc.).

## SES ACTIONS

La FIABCI organise au moins deux rencontres internationales par an dont un Congrès mondial.

Elle veut être un catalyseur pour ses membres institutionnels, la promotion de leurs formations, certifications et publications dans le monde entier. Elle développe en outre des certifications à l'immobilier international en coopération avec ses membres académiques.

## DEVENIR MEMBRE DE LA FIABCI

Rendez-vous sur le site [www.fiabci.org](http://www.fiabci.org), espace « Devenez membre » ou contactez le secrétariat à Paris au 01 73 79 58 30.

## LES AVANTAGES

- un accès à ProxioPro, à un listing BtoB et à un service de mise en réseau ;
- [www.fiabci.org](http://www.fiabci.org) vous permet de contacter tous les membres de la FIABCI à travers le monde ;
- vous recevez FIABCI News, qui vous informe des événements à venir et des activités de la FIABCI ;
- FIABCI University propose une formation continue afin d'obtenir la mention FIREC (FIABCI International Real Estate Consultant) ;
- enfin, le programme FIABCI Professional Exchanges vous offre l'occasion de partir à l'étranger et de vivre une expérience interculturelle enrichissante.

**Plus d'informations : [www.fiabci.org](http://www.fiabci.org)**



REPÈRE

# NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS (NAR)

Association professionnelle de l'immobilier la plus importante des États-Unis, la NAR (National Association of Realtors) rassemble un million de membres, professionnels de l'immobilier résidentiel et commercial.

## SA MISSION PRINCIPALE

Contribuer à ce que ses adhérents deviennent plus performants. Ce qui se traduit par une **aide au développement, à la recherche, à l'échange d'informations entre ses membres, le public et le gouvernement**, dans le but de préserver la libre-entreprise et le droit de propriété.

Chaque année, le Comité de planification stratégique met à jour son plan, prenant en compte les défis auxquels le secteur de l'immobilier sera confronté au cours des trois à cinq années à venir, et les nouvelles possibilités qui s'offrent dans ce contexte.



La NAR dispose d'importants moyens de communication à destination des clients : une émission de radio (disponible en podcast) pour les vendeurs et les acquéreurs où des experts sont invités, un site Internet d'informations pratiques pour les propriétaires, et des campagnes de publicité (TV et affichage) qui engagent les clients à se lancer dans leur projet immobilier. Elle conduit en outre, chaque année, des études pour mesurer les tendances du marché immobilier et la satisfaction des consommateurs.

La NAR dispose également d'un site Internet très complet (données juridiques, commerciales, événementielles, formation, etc.) et son rapport annuel expose clairement les atouts qui lui permettent de faire la différence dans le monde de l'immobilier.

Les professionnels adhérents à l'Association s'engagent à respecter un code de déontologie strict ainsi que des normes de pratiques professionnelles : ils sont tenus de suivre une formation à l'éthique, accessible en ligne.

**Depuis de nombreuses années, la NAR et la FNAIM entretiennent des relations étroites, qui se traduisent notamment par une participation réciproque au Congrès annuel de chacune d'elle.**

Celui de la NAR, organisé début novembre, rassemble pendant 4 jours 20 à 25 000 professionnels, dont plusieurs centaines viennent de l'étranger.

**Plus d'informations : [www.realtor.org](http://www.realtor.org)**

# 10

REPÈRE

## PROXIO

**Proxio est un réseau social de professionnels de l'immobilier qui rassemble 600 000 agents dans le monde avec une interface de type Facebook** qui répond à deux objectifs :

- favoriser les échanges entre adhérents à travers le monde ;
- leur permettre d'internationaliser leurs activités en facilitant les transactions pour les non-résidents achetant en France ou pour les Français souhaitant investir à l'étranger.

Proxio permet de développer une stratégie commerciale à l'international ; l'agent immobilier français peut ainsi améliorer son chiffre d'affaires en « intercabinets ». Il suffit d'inviter un maximum d'agences à rejoindre son réseau.

## AVANTAGES DU RÉSEAU

- une connexion sécurisée au sein d'un réseau BtoB (mot de passe et informations cryptés) ;
- pas d'achat de logiciel à prévoir ;
- une promotion des mandats en BtoC à l'échelle internationale ;
- la possibilité de rechercher des vendeurs ou acheteurs partout dans le monde ;
- la possibilité de se créer un réseau et de montrer ses offres de manière sélective aux agences choisies, et réciproquement ;
- des mises à jour automatiques.

En se connectant sur [www.proxiopro.com](http://www.proxiopro.com), l'adhérent FNAIM bénéficie également de la publication gratuite de ses produits sur le site grand public [www.worldproperties.com](http://www.worldproperties.com).

Près de 3 millions de biens immobiliers peuvent être proposés aux acquéreurs dans l'une des **19 langues proposées**. Les informations peuvent être affichées en français, anglais, espagnol, portugais, allemand, italien et russe. Proxio prend en charge 5 devises : l'euro, la livre britannique, le dollar américain, le dollar canadien et le peso mexicain.

## FORFAITS PROPOSÉS

PLATINUM : pour un seul agent

GLOBAL AGENCE : pour une seule agence

GLOBAL GROUPE : pour 2 à 10 agences

GLOBAL RESEAU : au-delà de 10 agences

**▶▶ Le service de base Proxio BtoB est gratuit pour tous les adhérents FNAIM.**

**Pour en savoir plus : [www.proxiopro.com](http://www.proxiopro.com) et [www.proxiopromotions/fnaim](http://www.proxiopromotions/fnaim)**

# TRANSNATIONAL REFERRAL CERTIFICATION (TRC)

**Devenez accrédité pour les transactions transfrontalières grâce au programme de formation en ligne TRC (Transnational Referral Certification) de l'ICREA.**

Cette formation menant à la certification TRC prépare les professionnels de l'immobilier à négocier des transactions à l'international. Un professionnel certifié TRC est reconnu par ses correspondants du monde entier et peut donc collaborer avec eux.

La certification permet en outre aux professionnels de se différencier sur leur marché, notamment pour la signature de mandats exclusifs, apportant un bénéfice à la fois pour les acquéreurs et les vendeurs.

En étant identifié à l'international grâce au TRC, vous pouvez :

- trouver un partenaire de référence ;
- vous mettre d'accord sur la rémunération et avoir recours aux méthodes d'arbitrage en cas de problèmes éventuels sur le sujet ;
- utiliser les outils de l'ICREA ;

# OBJECTIFS DE LA FORMATION

- intégrer les indications internationales à votre Business Plan ;
- expliquer les bénéfices des indications internationales et du Système d'Indications Transnationales pour les clients ;
- reconnaître les pratiques et règlements commerciaux qui impactent les indications, les rémunérations des professionnels de l'immobilier, et les attentes des clients et des agents ;
- trouver les informations sur les pratiques commerciales, les usages et les lois des différents pays ;
- développer une stratégie qui permette de contacter et de répondre aux partenaires ;
- se présenter comme un professionnel de l'immobilier ;
- développer une attitude de courtoisie et de communication efficace envers les agents et les clients ainsi que dans le suivi de la clientèle ;
- évaluer les facteurs qui impactent les montants de rémunération et développer des stratégies visant à demander et offrir des rémunérations aux partenaires ;
- créer un réseau de contacts sur les marchés clés, en utilisant une approche systématique pour construire et entretenir la relation.

L'École Supérieure de l'Immobilier (ESI) de la FNAIM propose également cette formation avec remise de la certification.

**Plus d'informations : [www.worldproperties.fr](http://www.worldproperties.fr)**





## **FNAIM**

129, RUE DU FAUBOURG SAINT-HONORÉ

75008 PARIS

TÉL. : 01 44 20 77 00

FAX : 01 42 25 80 84