



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

STAGES D'INTÉGRATION

Programmation
de **juillet à décembre** 2016

SOMMAIRE

▶ QUEL THÈME POUR QUEL PUBLIC ?	P.4
▶ OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE	P.5
▶ SESSIONS 2016 PARIS - PROVINCE	P.6
— LES DATES	
— LES TARIFS	
▶ MODALITÉS D'INSCRIPTION	P.8
▶ BULLETIN D'INSCRIPTION	P.9
▶ PROGRAMMES DÉTAILLÉS	P.11
▶ LOI ALUR ET FORMATION CONTINUE	P.37
▶ L'ESI, UNE ÉCOLE DE RÉFÉRENCE	P.38



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX

LES STAGES D'INTÉGRATION

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Evelyne Porte
Tél. : 01 71 06 30 31
Mail : fintegration@fnaim.fr

Chère adhérente, cher adhérent,

Nous vous invitons à prendre connaissance de la **programmation nationale des stages d'intégration, de juillet à décembre 2016**.

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**.

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.

Treize modules complémentaires sont proposés dont un nouveau programme « **Affaires rurales et forestières** », réalisé en étroite collaboration avec la Commission métier FNAIM afférente.

Si vous souhaitez concrétiser une inscription, nous vous remercions de bien vouloir utiliser le bulletin d'inscription en page 9, **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 ?

NOUVEAU

Affaires rurales et forestières	Professionnel de l'immobilier ayant une petite activité rurale et souhaitant la développer
Fiscalité immobilière	Toute personne ayant une formation de base en immobilier ou justifiant de quelques mois en pratique immobilière (négociateurs, futurs agents, salariés en gestion...)
Transaction immobilière	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Négociateur immobilier débutant	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Marketing immobilier	Débutant dans le domaine de l'immobilier ou consolidation d'une première expérience « terrain » (managers et négociateurs)
Gérance locative	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Copropriété	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Comptabilité en gérance locative et copropriété	Toute personne ayant participé aux stages « gérance locative » et « copropriété » ou ayant une première expérience en administration de biens
Droit immobilier - Construction - Assurances	Débutant dans les activités immobilières ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	Débutant dans ce domaine
Expertise en évaluation immobilière	Professionnel de l'immobilier souhaitant s'orienter vers l'expertise immobilière et intégrer la Chambre des Experts immobiliers de France FNAIM Avant inscription, faire valider préalablement ses acquis par la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM
Expertise en évaluation commerciale	Toute personne ayant une pratique de l'immobilier commercial et qui souhaite devenir expert en évaluation commerciale à la Chambre des Experts immobiliers FNAIM Avant inscription, faire valider préalablement ses acquis par la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM

OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE

Affaires rurales et forestières (4 jours)

- ▶ Développer une petite activité rurale

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 issues de la loi ALUR, des dispositions de la loi Macron et de la loi sur la consommation
- ▶ 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 son offre et de l'adapter en fonction de l'évolution du marché
- ▶ Soutenir l'action des forces de vente
- ▶ Améliorer sa productivité
- ▶ Se démarquer de la concurrence
- ▶ Préserver ses honoraires
- ▶ Fidéliser ses clients

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 ses modifications récentes issues des lois ALUR (24 mars 2014), Pinel (18 juin 2014) et Macron (6 août 2015)

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 »

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

- ▶ Acquérir des 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 nouvelles règles issues de la loi Pinel (18 juin 2014) et les modifications de la loi Macron (6 août 2015).
- ▶ Apporter des bases juridiques à une première expérience « terrain »

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 de l'immobilier - Construction - Assurances (4 jours)

- ▶ Acquérir les connaissances juridiques et pratiques indispensables quant à l'univers du bâtiment et de la construction, tant en transaction qu'en gestion immobilière
- ▶ Maîtriser les enjeux d'une communication technique professionnelle obligatoire, préalable, complète et pertinente

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

- ▶ Acquérir les connaissances nécessaires pour réaliser la vente de fonds de commerce
- ▶ Maîtriser les enjeux et les éléments juridiques, comptables et économiques
- ▶ Devenir intermédiaire en Transmission d'Entreprises et de Commerces (TEC).

Expertise en évaluation immobilière (2 x 2 jours)

- ▶ Acquérir les connaissances de base juridiques et pratiques indispensables afin de passer du stade de l'évaluation à celui de l'expertise. Ce module est programmé à l'initiative de la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM et de l'ESI

Expertise en évaluation commerciale (3 + 2 jours)

- ▶ Savoir réaliser une expertise en évaluation commerciale. Ce module est programmé à l'initiative de la Chambre des Experts immobiliers FNAIM et de l'ESI

NB : tous les stages proposés intègrent les dernières dispositions de la loi ALUR.

SESSIONS 2016 (programmation de juillet à décembre 2016)

PARIS ET PROVINCE

DATES

TITRE DU STAGE	RÉF.	DURÉE	PARIS	PROVINCE *
Fiscalité immobilière	SIFI001	2 jours	du 03 au 04 novembre	Nantes : du 27 au 28 septembre Montpellier : du 29 au 30 septembre Villefontaine : du 12 au 13 octobre Nice : du 1 ^{er} au 02 décembre
Transaction immobilière	SITR001	4 jours	du 06 au 09 septembre du 18 au 21 octobre du 13 au 16 décembre	Bordeaux : du 19 au 22 septembre Marseille : du 20 au 23 septembre Toulon : du 04 au 07 octobre Nîmes : du 15 au 18 novembre Corse : du 28 novembre au 1 ^{er} décembre
Négociateur immobilier débutant	SITR002	5 jours	du 04 au 08 juillet du 12 au 16 septembre du 10 au 14 octobre du 14 au 18 novembre	Dijon : du 26 au 30 septembre Toulon : du 26 au 30 septembre Bordeaux : du 03 au 07 octobre Orléans : du 03 au 07 octobre Nice : du 10 au 14 octobre Villefontaine : du 14 au 18 novembre Nantes : du 14 au 18 novembre
Marketing immobilier	SITR003	3 jours	du 23 au 25 novembre	—
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	SITR004	3 jours	du 21 au 23 novembre du 12 au 14 décembre	—
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	SITR005	4 jours	du 04 au 07 octobre	—
Affaires rurales et forestières	SITR006	4 jours	En cours de finalisation : communication sur le 2 ^{ème} semestre	
Copropriété	SICO001	5 jours	du 04 au 08 juillet du 24 au 28 octobre du 05 au 09 décembre	Toulouse : du 04 au 08 juillet Villefontaine : du 26 au 30 septembre Narbonne : du 03 au 07 octobre Strasbourg : du 03 au 07 octobre Orléans : du 21 au 25 novembre Corse : du 21 au 25 novembre Dijon : du 28 novembre au 02 décembre
Gérance locative	SIGL001	4 jours	du 05 au 08 juillet du 20 au 23 septembre du 07 au 10 novembre du 19 au 22 décembre	Strasbourg : du 13 au 16 septembre Nantes : du 10 au 13 octobre Corse : du 11 au 14 octobre Toulouse : du 17 au 20 octobre Marseille : du 03 au 06 octobre Bordeaux : du 15 au 18 novembre
Comptabilité en gérance locative et copropriété	SIAB001	5 jours	du 26 au 30 septembre du 28 novembre au 02 décembre	Perpignan : du 19 au 23 septembre Strasbourg : du 14 au 18 novembre Marseille : du 21 au 25 novembre
Droit immobilier - Construction - Assurances	SIXX001	4 jours	du 03 au 06 octobre	—
Expertise en évaluation immobilière	SIEX001	4 jours	du 28 au 29 juin puis du 11 au 12 juillet du 17 au 20 octobre du 05 au 08 décembre	Toulouse : du 10 au 13 octobre Nice : du 11 au 14 octobre Marseille : du 14 au 15 novembre puis du 1 ^{er} au 02 décembre
Expertise en évaluation commerciale	SIEX002	5 jours	—	—

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

NB : tous les stages proposés intègrent les dernières dispositions de la loi ALUR.

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
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 €
NOUVEAU Affaires rurales et forestières	SITR006	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 €
Expertise en évaluation immobilière	SIEX001	1 163,00 €	1 395,60 €	1 688,00 €	2 025,60 €	1 266,00 €	1 519,20 €
Expertise en évaluation commerciale	SIEX002	1 453,00 €	1 743,60 €	2 110,00 €	2 532,00 €	1 582,00 €	1 898,40 €

** En vigueur jusqu'au 31 décembre 2016.

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

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.

MODALITÉS D'INSCRIPTION



Complétez précisément votre bulletin d'inscription

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



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.



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
au 01 71 06 30 26
ou Evelyne PORTE
au 01 71 06 30 31
fintegration@fnaim.fr

STAGÉS
D'INTÉGRATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

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

RÉFÉRENCE STAGE :

FORMATION :

DATE :

LIEU :

TARIF* :

◇ Adhérent FNAIM N° Adhérent :

◇ Non-adhérent

Agence : Effectif de l'agence :

N° Siren :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Fax :

E-mail :

INFORMATIONS RELATIVES AU PARTICIPANT

(Merci de bien mentionner l'adresse e-mail pour l'envoi du support pédagogique)

Mme / M. Nom :

Prénom :

E-mail participant :

Âge : Poste occupé :

Statut salarié ◇

Statut non salarié ◇

DNS ◇

**DATE, SIGNATURE
ET CACHET DE L'ENTREPRISE**

*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

TOUS LES PROGRAMMES ONT ÉTÉ ACTUALISÉS EN FONCTION
DES DISPOSITIONS DE LA LOI ALUR.

LES FORMATIONS SERONT AMENDÉES,
AU FUR ET À MESURE DE LA SORTIE DES DÉCRETS.

▶ FISCALITÉ IMMOBILIÈRE	P.13
▶ TRANSACTION IMMOBILIÈRE	P.15
▶ NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT	P.17
▶ MARKETING IMMOBILIER	P.19
▶ BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE	P.21
▶ TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES	P.23
▶ COPROPRIÉTÉ	P.25
▶ GÉRANCE LOCATIVE	P.27
▶ COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ	P.29
▶ DROIT IMMOBILIER, CONSTRUCTIONS, ASSURANCES	P.31
▶ EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE	P.33
▶ EXPERTISE EN ÉVALUATION COMMERCIALE	P.35

NB : AFFAIRES RURALES ET FORESTIÈRES

Stage en cours d'élaboration. Nous contacter pour plus d'information.



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

SIFI001

OBJECTIF

Maîtriser les contraintes et les avantages de la fiscalité immobilière.

PUBLIC

Toute personne ayant une formation de base en immobilier

ou

justifiant de quelques mois en pratique immobilière (négociateurs, futurs agents, salariés en gestion...).

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 2 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation.

Les exercices d'entraînement sont corrigés avec le formateur durant le cycle de formation.

Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :

- Fiscalité immobilière

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



| AGIR POUR LE LOGEMENT |



PROGRAMME

LES QUATRE PRINCIPES DE BASE EN FISCALITÉ

- **Le champ d'application de l'impôt**
- **L'assiette de l'impôt**
- **Le calcul de l'impôt**
- **Le paiement**

Ces quatre principes sont le fil conducteur de chaque impôt étudié.

LA PRODUCTION DE L'IMMEUBLE

- **La TLE (taxe locale d'équipement)**
- **Les taxes additionnelles à la TLE**
- **Les profits de construction**

LES MUTATIONS À TITRE ONÉREUX

- **Terrains**
 - La TVA
 - Les droits d'enregistrement
- **Immeubles bâtis**
 - La TVA
 - Les droits d'enregistrement

LES MUTATIONS À TITRE GRATUIT

- **Droits de succession**
- **Donation**

LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES DES PARTICULIERS

- **Le principe**
- **Les cas d'exonération**
- **Le calcul de la plus-value**
- **Le calcul de l'impôt et des contributions sociales**

LA TVA SUR LES TRAVAUX

- **Immeubles concernés**
- **Travaux concernés**

LA FISCALITÉ LOCALE

- **Taxe d'habitation**
- **Taxe foncière**

LA FISCALITÉ LOCATIVE

- **La TVA sur les loyers**
- **Les revenus fonciers**
- **La CRL**

L'ISF (IMPÔT DE SOLIDARITÉ SUR LA FORTUNE)

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

LES AVANTAGES FISCAUX DE L'IMMOBILIER

- **La loi Duflot-Pinel**
- **La loi Scellier**
- **La loi Girardin**
- **La loi Malraux**
- **Le LMNP**
- **Le LMP**
- **La loi Censi-Bouvard**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SITR001

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière.
- **Intégrer** les nouvelles règles issues de la loi ALUR, des dispositions de la loi Macron et de la loi sur la consommation.
- **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.

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de la transaction immobilière

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation. 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

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



PROGRAMME

LES OBLIGATIONS RELATIVES À LA LOI HOQUET (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
 - Les affichages obligatoires
- **Le mandat**
 - Les règles du mandat et les conditions de validité
 - Les obligations du mandant et du mandataire
 - 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'affichage des prix**
- **La publicité mensongère**
- **Les obligations en matière d'annonces immobilières (loi ALUR)**
- **La loi sur la consommation (17/03/2014)**

L'ÉVALUATION

- **Éléments déterminant la valeur vénale**
- **La méthode par comparaison**

LA VENTE IMMOBILIÈRE : L'AVANT-CONTRAT

- **Analyse des différents engagements des parties**
 - La promesse unilatérale de vente
 - Le compromis
- **Les conditions juridiques de la vente :**
 - Les règles de droit commun
 - Les documents obligatoires (loi ALUR modifiée par la loi MACRON)
 - Les informations sur la situation de l'immeuble au regard de la copropriété (loi ALUR)
 - La loi Carrez - le dossier de diagnostics techniques
 - Le diagnostic technique pour les immeubles de plus de 15 ans
 - Le carnet d'entretien de l'immeuble
 - Les informations indispensables pour une vente de maison : servitudes assainissement - l'assurance dommages ouvrage

- Les conditions suspensives :
 - obtention d'un crédit - urbanisme - hypothèque
- Les conditions particulières
- Le droit de préemption des communes
- Le droit de préemption du locataire
- Les nouvelles règles en matière de vente d'un bien occupé
- Les stipulations d'arrhes, de dédit, clause pénale
- La loi SRU (modifiée par la loi Hamon): 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 incidences fiscales**
- **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

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

SITR002

OBJECTIF

• **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.

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de la négociation

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 5 jours

OUTILS 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.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



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
 - Les contrats de mariage
- **Applications de la loi ALUR dans l'exercice quotidien (mandat, communication, compromis...)**

L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

- **Prospection des vendeurs**
 - Origine des mandats/analyse du marché
 - Définir un secteur de prospection
 - La prospection efficace : mode d'emploi/5 outils
 - Organisation et planification de la prospection
 - Maîtriser une prospection créative
 - Comment rédiger un mailing ? (cas pratique)
 - Se faire connaître et reconnaître sur son secteur
 - Les différentes actions pour trouver des prospects vendeurs
 - Modèles d'outils
- **La rentrée du mandat**
 - Préparation du vendeur à une vente rationnelle
 - Prise de rdv mandat
 - Découverte du bien/du projet et des motivations du vendeur
 - Présentation de l'agence et du négociateur/ le book de présentation
 - Présentation des services dans le cadre du mandat simple et du mandat exclusif
 - Les engagements de services
 - Les arguments pour le mandat exclusif
 - Identification des objections au mandat exclusif
 - Techniques de traitement de l'objection
 - Visite professionnelle du bien/comment évaluer le bien
 - Dès la rentrée de mandat, préparer le vendeur à l'évolution naturelle du prix
 - Présentation des outils indispensables pour une (re) négociation de mandat
 - Construire et maîtriser un argumentaire grâce aux outils
 - Suivre les mandats existants et anticiper les temps de renégociation
 - Constitution du dossier de vente du bien :
 - les pièces à fournir
 - Mise en marché du bien
 - Organisation commerciale et suivi des vendeurs
 - Les actions de communication

• **L'acquéreur**

- Origine du contact acquéreur
 - Découverte du projet et des motivations de l'acquéreur
 - Sélection de biens, préparation et organisation de visites
 - La visite/retour à l'agence et analyse de la visite : le debriefing
 - Identification et traitement des objections
 - Quand et comment conclure la vente ?
 - Techniques de conclusion de la vente
 - L'offre de vente, comment la transmettre au vendeur
 - Accompagnement et suivi clients jusqu'à la signature notaire
 - Organisation commerciale et gestion du fichier acquéreurs
 - Construction d'un observatoire de la demande
 - Outils techniques
- ### • **Le financement et la fiscalité**
- Rappel des conditions de verrouillage du financement et des règles concernant l'job
 - Savoir calculer la plus-value immobilière

CONCLUSION

• **Synthèse générale**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

MARKETING IMMOBILIER 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.

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de l'immobilier

ou

souhaitant consolider une première expérience terrain - Managers et négociateurs.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 3 jours

OUTILS 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

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



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

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE

SITR004

OBJECTIFS

- **Acquérir** des 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 nouvelles règles issues de la loi Pinel (18 juin 2014) et les modifications de la loi Macron (6 août 2015).
- **Apporter** des bases juridiques à une première expérience « terrain ».

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine des baux commerciaux et de la cession de fonds de commerce

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 3 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation. 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

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



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

LES DISPOSITIONS ISSUES DE LA LOI PINEL

- L'obligation d'un état des lieux
- Fin de la renonciation à la faculté de renonciation triennale pour le locataire
- Fin de la liberté contractuelle en matière de charges, impôts taxes et redevances et leur répartition entre bailleur et locataire
- L'état prévisionnel des travaux
- Le droit de préemption au profit du locataire
- L'encadrement des loyers renouvelés
- Les nouvelles compétences des Commissions Départementales de Conciliation
- Limitation de la clause de garantie solidaire
- Fin de la référence à l'ICC

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

- Le prix à l'origine du bail - le droit d'entrée ou pas de porte
- La révision triennale - la clause d'échelle mobile
- Plafonnement et déplafonnement du loyer du bail
- La valeur locative

LA PERTE DE LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE

- Le refus de renouvellement sans indemnité
- La résiliation du bail
- Les actions du bailleur en cas de redressement Judiciaire

LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE

- Consistance du fonds vendu : éléments incorporels et corporels
- Les éléments déterminants dans la valeur d'un fonds
- Les différentes méthodes d'évaluation

LA CESSION DU DROIT AU BAIL

- La cession du bail à l'acquéreur du fonds de commerce. Nullité des clauses d'interdiction - les clauses limitatives ou restrictives
- La cession du bail sans le fonds de commerce : clause d'interdiction

LA LÉGISLATION EN MATIÈRE DE CONTRAT DE CESSION DE FONDS DE COMMERCE

- Les énonciations obligatoires sur la consistance et la valeur du fonds
- Les vérifications sur la consistance du fonds, les chiffres d'affaires et les bénéfices commerciaux
- Les contrats de travail - les contrats en cours
- L'état des inscriptions grevant le fonds
- Le droit de préemption des communes
- Les informations relatives à l'état des locaux : amiante- plomb - ERNT - pollution des sols
- Les conditions de la cession : prix - ventilation en 3 chiffres distincts
- Sanctions des mentions obligatoires ou de l'inexactitude des mentions

LES FORMALITÉS APRÈS CONTRAT

- Les publicités légales
- Les inscriptions de privilèges et nantisements
- La notification au propriétaire des murs, aux créanciers inscrits
- Les oppositions et le droit de surenchère
- La distribution du prix de vente

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

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES

SITR005

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances nécessaires pour réaliser la vente de fonds de commerce.
- **Maîtriser** les enjeux et les éléments juridiques, comptables et économiques.
- **Devenir** intermédiaire en Transmission d'Entreprises et de Commerces (TEC).

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de la transmission de fonds de commerce et d'entreprises.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS 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

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES

PROGRAMME

FORMATION À JOUR DE L'ACTUALITÉ JURIDIQUE DES LOIS PINEL (ACTPE) ET LOI MACRON

LE MARCHÉ DE LA TRANSMISSION

- Estimation du marché
- Les acteurs, les facteurs clés de succès

LA LOI HOGUET

- Le champ d'application
- Les règles de déontologie

LES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

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

LES FORMES JURIDIQUES

- L'entreprise individuelle
- Les différents types de Sociétés

LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE

- Définition
- Composition du fonds

LE BAIL COMMERCIAL

- Le statut des baux commerciaux
- Les conditions du bail

LE DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE

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

LES DOCUMENTS COMPTABLES

- Principes de comptabilité
- Comptabilisation des biens
- Amortissements et provisions

LE COMPTE DE RÉSULTAT ET LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

- La marge commerciale
- La valeur ajoutée
- L'excédent brut d'exploitation

LE BILAN ET LA STRUCTURE DE FINANCEMENT

- Le retraitement des postes d'actif et de passif
- Le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement

LE DIAGNOSTIC COMPTABLE ET FINANCIER

- Analyse de l'activité, de la rentabilité et de la structure financière

ÉVALUATION DU FONDS DE COMMERCE

- La méthode par comparaison
- La méthode par les bénéfices
- La méthode dite « des barèmes »

LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE

- Les mentions obligatoires
- L'imprimé FNAIM
- Les documents nécessaires à la rédaction

LA CESSION DU DROIT AU BAIL

- Les précautions à prendre
- Les vérifications et les effets de la cession

LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS

- Les plus-values
- Les droits d'enregistrement

L'ACCOMPAGNEMENT LORS DE LA CESSION

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

COPROPRIÉTÉ

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 ».

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de la Copropriété

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 5 jours

OUTILS 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.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



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
- **Diagnostiques 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

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

GÉRANCE LOCATIVE 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** ses modifications récentes issues des lois ALUR (24 mars 2014), Pinel (18 juin 2014) et Macron (6 août 2015)

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de la Gérance locative

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS 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

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



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 statuts locatifs
 - 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 bail 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
 - Les congés délivrés par le locataire

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'évolution du loyer en cours de bail et lors du renouvellement du bail
- Les charges - les travaux
- Les congés du bailleur, du locataire
- La déspecialisation
- Les contrats exclus du statut

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ

SIAB001

OBJECTIF

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

PUBLIC

Toute personne ayant participé aux stages Gérance locative et Copropriété

ou

ayant une première expérience en Administration de biens.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 5 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les cours sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les devoirs sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :

- Comptabilité en gérance locative et copropriété

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ

PROGRAMME

LA LOI DUFLOT MODIFIE CERTAINES RÈGLES D'ÉVALUATION MAIS NE REMET PAS EN CAUSE LES RÈGLES DE COMPTABILISATION.

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
- des documents de synthèse : bilan et compte de résultat
- du contrôle de la trésorerie : rapprochement de banque.

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, le stagiaire saisira les opérations comptables d'encaissement et de décaissement (dépôt de garantie, provisions pour charges, assurances locatives, honoraires de locations, TVA...) puis établira le relevé de gérance correspondant 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 » (provisions de l'art. 18, 6^e al.) 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
- Gestion des emprunts

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

- Factures non parvenues
- Fournisseurs débiteurs
- Comptes de régularisation : 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**

- État financier (une annexe) et les différents comptes de gestion (quatre annexes)

Une journée complète est consacrée à une mise en application concrète.

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.

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

DROIT IMMOBILIER CONSTRUCTIONS ASSURANCES

SIXX001

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques 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.

PUBLIC

Toute personne débutant dans les diverses activités immobilières

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



DROIT IMMOBILIER CONSTRUCTIONS ASSURANCES

PROGRAMME

FORMATION À JOUR SELON RÉFORMES EN URBANISME ET LOI ALUR.

BASES INDISPENSABLES ET PRATIQUES EN DROIT IMMOBILIER DE LA CONSTRUCTION : (mise à jour LOI ALUR ET MACRON)

- **Droit privé :**
Code civil - Code rural - Droit de propriété - Servitudes - bornage - contenance et attestation - surfaces et superficies - Mitoyenneté
- **Droit public :**
Code de l'urbanisme - Code de la construction - notions du droit de l'urbanisme, du droit de la construction - réformes des lotissements

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 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 œuvre : 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
- **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
- **Travaux adaptés - chiffrages vérifiés (précautions diverses)**
- **Conclusion (vices de construction - apparents - cachés)**

ASSURANCE CONSTRUCTION : LES BONS RÉFLEXES EN TOUTES CIRCONSTANCES PROFESSIONNELLES (mise à jour LOI MACRON)

- **Introduction**
- Définition et cadre juridique
- **Les bons réflexes professionnels vis-à-vis du contenu du contrat**
- Les parties au contrat - Objet du contrat et nature des garanties - La convention CIDRE
- **Les bons réflexes professionnels vis-à-vis de l'application du contrat**
- Sinistre et déclaration - Types d'expertises et d'experts - L'analyse de l'indemnisation - Brèves considérations sur les contrats assurance « habitation et copropriété ».

CONCLUSION

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER



EXPERTS EN
ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

LES STAGES D'INTÉGRATION

EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

SIEX001

OBJECTIF

• **Acquérir** les connaissances de base juridiques et pratiques indispensables afin de passer du stade de l'évaluation à celui de l'expertise.

Ce module est programmé à l'initiative de la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM et de l'ESI.

PUBLIC

Professionnels de l'immobilier souhaitant s'orienter vers l'expertise immobilière et intégrer la Chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM.

Toute personne souhaitant s'inscrire, doit faire valider préalablement ses acquis par la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Le support pédagogique est adressé au stagiaire dès son inscription.

La charte de l'expertise en évaluation immobilière est remise au stagiaire lors de son entrée en formation.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.



PROGRAMME

LES BASES INDISPENSABLES EN EXPERTISE IMMOBILIÈRE

- **Les différents modes de détention**
 - Pleine propriété - Indivision - Propriété démembrée copropriété - Leur influence sur la valeur des biens
- **Les différentes surfaces**
 - Méthodes de calcul des surfaces
 - Urbanisme
 - Les diagnostics ayant une influence sur la valeur des biens
 - Les critères de décence
 - L'affectation des locaux
 - Le référentiel

LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES POUR UNE EXPERTISE

- **Titre de propriété**
- **Analyse du mode de détention**
- **Documents hypothécaires**
 - Comment se les procurer
 - Ce qu'ils apportent en plus du titre de propriété
- **Cadastre**
- **Baux**
 - Analyse
 - Influence des obligations respectives des parties sur la valeur des biens (en commercial)
- **Règlement de copropriété - État descriptif de division**
- **Derniers P.V. d'assemblée générale** (les trois derniers si possible + budget prévisionnel + carnet d'entretien + contrôles techniques)
- **Permis de construire - Certificat de conformité**
- **Bilans en matière de fonds de commerce**

DÉFINITIONS DES VALEURS

- **Définitions de la Charte** (sachant que celle-ci étant fournie aux stagiaires, ces définitions seront seulement citées dans le cours sans être reprises).

LES FACTEURS DE LA VALEUR

- **Situation - Facteurs physiques - Facteurs économiques - Facteurs fiscaux - Facteurs juridiques - Le référentiel**

LES PRINCIPALES MÉTHODES D'EXPERTISE

- **Définitions d'après la Charte** (les principales méthodes et non l'ensemble des méthodes préconisées par la Charte qui sont redondantes pour certaines).
- **Méthodes retenues par la DGI.** Exemples selon les spécificités des biens : Appartements - Maisons individuelles - Terrains à bâtir - Immeubles de rapport - Murs de boutique - Locaux d'activité

LA PRATIQUE DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

- **Déroulement d'une opération d'expertise :**
 - Contrat d'expertise - Visite - Recherches - Rédaction du rapport
- **Contenu d'un rapport d'expertise**
- **La présentation**
- **Examen d'un rapport d'expertise type**

DÉONTOLOGIE ET RESPONSABILITÉ

LES EXPERTS

- **Experts immobiliers - Experts de justice**
 - Experts agricoles et fonciers - Experts d'assurance
- **Les différentes missions réalisées par les experts**

RÉDACTION D'UN RAPPORT D'EXPERTISE À L'ISSUE DU CYCLE

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER



EXPERTS EN
ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

LES STAGES D'INTÉGRATION

EXPERTISE EN ÉVALUATION COMMERCIALE

VALEUR DU FONDS DE COMMERCE, DU DROIT AU BAIL,
DES PARTS SOCIALES ET DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

SIEX002

OBJECTIF

• **Être capable** de réaliser une expertise en Evaluation Commerciale.

Ce module est programmé à l'initiative de la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM et de l'ESI.

NIVEAU & PUBLIC

Toute personne ayant une pratique de l'immobilier commercial et qui souhaite devenir Experts en évaluation commerciale à la Chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM.

Pré-requis : Connaissances générales en droit commercial et des notions de comptabilité.

Toute personne souhaitant s'inscrire, doit faire valider préalablement ces pré-requis par la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 5 jours
(3 + 2 jours)

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Le support pédagogique est adressé au stagiaire dès son inscription.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Rédaction d'un rapport à l'issue du cycle.



EXPERTISE EN ÉVALUATION COMMERCIALE

VALEUR DU FONDS DE COMMERCE, DU DROIT AU BAIL, DES PARTS SOCIALES ET DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

PROGRAMME

INTRODUCTION : PRÉSENTATION DE LA CHAMBRE DES EXPERTS FNAIM

LE MÉTIER DE L'EXPERTISE - LA CHARTE

- **Présentation du métier**
- **Réglementation et déontologie**
- **Les missions de l'expertise**

LES BASES INDISPENSABLES EN EXPERTISE

- **Les surfaces**
- **Les normes et les diagnostics**
- **L'urbanisme commercial**
- **Démembrement de propriété**

ANALYSE DU BIEN

- **Analyse juridique (définition du fonds, le bail commercial, les contrats)**
- **Analyse économique (SWOT)**
- **Analyse comptable et financière (bilan et compte de résultats)**

LES DIFFÉRENTES VALEURS ET MÉTHODOLOGIE

- **Le déroulement de la mission**
- **Ordre de mission et relation avec le donneur d'ordres**
- **Les documents à réunir pour l'expertise**
- **Visites à préparer et à organiser**
- **Travail**

LE RAPPORT

- **Modèle / Exercices divers**

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

- **Méthodes pédagogiques :**
Études de cas - Travail en groupe

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

Tél. : 01 71 06 30 26 / 31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr



LOI ALUR ET FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

La loi ALUR promulguée en mars 2014, encadrant les professions immobilières, **rend obligatoire la formation continue** pour tous les professionnels du secteur.

Tout professionnel entrant sur le marché doit également disposer d'une formation minimum pour pouvoir exercer.

L'attribution ou le renouvellement de la carte professionnelle se feront sous cette condition notamment.

Toutes les personnes titulaires de l'autorisation d'exercer délivrée par la Chambre de Commerce (CCI) du lieu d'exercice, mais aussi leurs délégataires salariés de l'agence ou du cabinet, et les agents commerciaux exerçant pour le compte d'une agence sont concernés.

L'ESI, UNE **ÉCOLE DE RÉFÉRENCE**

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.

L'ESI EN CHIFFRES

2 000

m² de locaux

14

cursus
diplômants

400

programmes
de formations
inter-entreprises

30 000

journées de formation
dispensées par an

+ de

410

étudiants en
alternance de
bac +2 à bac +5

200

intervenants
et formateurs reconnus

50

centres régionaux
en réseau



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



**ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER**

**ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER**

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX

**LES STAGES
D'INTÉGRATION**

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Evelyne Porte
Tél. : 01 71 06 30 31
Mail : fintegration@fnaim.fr