L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

ÉDITION 2024

LES FORMATIONS RÉFÉRENCES

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

Créée par la FNAIM

www.groupe-esi.fr

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

FORMATIONS PROFESSIONNELLES

2024

ÉDITO

Chères consœurs, Chers confrères,

En cette période de bouleversements, l'immobilier doit faire face à des défis sans précédent, exigeant une évolution constante et une adaptation rapide. L'ESI notre école supérieure de l'immobilier, emblème de la FNAIM, incarne l'aspiration à former la relève, à cultiver l'excellence et à façonner la filière immobilière de demain. Dans ce contexte tumultueux, il est impératif de se distinguer par une professionnalisation pointue, ancrée dans les valeurs réglementaires qui définissent notre profession.

Nous sommes fiers d'affirmer notre engagement à faire la différence. Notre école s'engage à évoluer afin de répondre aux attentes des adhérents.

En 2024, le nouveau Bureau de la Commission, qui a pris ses fonctions en mars 2023 suite à l'élection de notre président Loïc Cantin, vous propose :

Un catalogue unique où sont répertoriées toutes nos formations réactualisées et les nouveautés de l'année

Divers modèles de formation, tous aussi innovants les uns que les autres, sont à l'honneur.

- En présentiel, outre le modèle classique de 7h, nous vous proposons des formations en demi-journée de 3h30. Ces formations peuvent également être dispensées en format hybride.
- Des universités de la formation organisées en une ou deux sessions par an, ainsi que des journées thématiques pour approfondir des domaines spécifiques. Ces manifestations sont des moments forts qui permettent à nos adhérents d'échanger, de débattre, d'améliorer leurs compétences ou d'acquérir de nouvelles connaissances professionnelles et tout cela dans un climat très convivial.
- Dans notre quête d'excellence, nous avons intégré des outils modernes tels que le e-learning, garantissant un accès facilité à la formation sans compromettre ni la qualité ni l'exigence. Ces moyens permettent de cultiver les compétences des futurs professionnels de l'immobilier tout en s'adaptant aux contraintes et aux besoins de chacun.

Ensemble, nous bâtissons l'avenir de l'immobilier en formant des professionnels compétents, aguerris et prêts à relever les défis de demain. À travers notre engagement envers l'excellence et l'innovation, nous incarnons la promesse d'une profession forte, régulée et préparée à faire face à toutes les évolutions du marché immobilier.

Plus que jamais nous restons à vos côtés pour vous accompagner dans le développement de votre professionnalisme et celui de vos collaborateurs, au service de vos entreprises.

Bien confraternellement,

Nicole HARDOY
Présidente de la Commission Formation

Loïc CANTIN
Président Fédéral

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LA FORMATION FNAIM

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

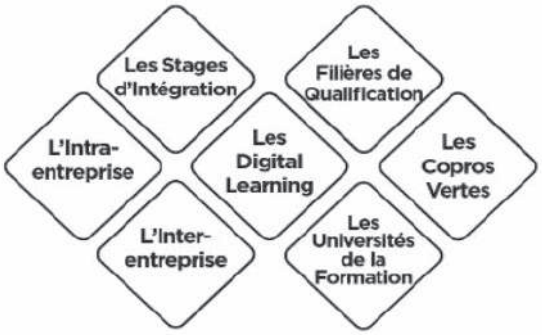
L'ESI propose une offre de formation continue de plus de 500 programmes, dans plus de 50 centres en France, en présentiel et en distanciel/digital learning, adaptée à tous les profils : du dirigeant au salarié, en passant par les agents commerciaux.

LA FORMATION CONTINUE

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

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

Les dispositifs de formation proposés par l'ESI



NOTRE OFFRE DE FORMATION Continue AU CŒUR DE LA transformation digitale
Les dispositifs de formation permettent **à tous les professionnels de l'immobilier :**
✓ **Un catalogue** composé de plus de 500 références déclinables en présentiel ou distanciel
✓ **L'inscription en ligne aux formations**.
✓ **La délivrance d'une attestation de formation** valable pour le décompte d'heures de formation nécessaires au **renouvellement de la carte professionnelle**.
✓ **De bénéficier** d'une offre de formation en **multimodal** (présentiel, distanciel).

L'inter-entreprises

Grâce au travail de chaque chambre syndicale (secrétaires, délégués, présidents), nous organisons près de 1500 journées de formation par an sur 50 centres répartis sur l'ensemble du territoire.

L'Intra-entreprise

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

Les digital-Learning

Les digital-Learning sont des formations courtes en ligne (d'1 h 15 à 3 h 30) sur des thématiques métiers ou d'actualité, réalisées en visio-conférence en direct permettant des interactions entre le formateur et les participants.
Les digital-Learning permettent de se former rapidement et efficacement de chez soi ou directement dans son agence pour améliorer le processus de développement des compétences sans être obligé de se déplacer.

Les Stages d'intégration

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

Les Universités de la formation

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

Les Asynchrones

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

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LA FORMATION DIPLÔMANTE

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

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

Les programmes proposés au sein de l'ESI sont :

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

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

NOS RÉFÉRENCES

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

L'ECOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER EN QUELQUES CHIFFRES (ANNÉE DE RÉFÉRENCE 2023)

- 2000 m² de locaux neufs – (1 Amphithéâtre modulable, 8 salles de cours, 1 salle informatique, 2 cafétérias)
- Un réseau de 50 lieux de formation en région
- 15 permanents
- Plus de 120 formateurs
- Plus de 500 thématiques
- Près de 20 000 stagiaires formés
- Plus de 400 étudiants en alternance du bac+2 au bac+5

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

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

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LES NOUVEAUTÉS 2024

COPROPRIÉTÉ 21

1. LES MISSIONS DU SYNDIC ET SON CONTRAT 23
CO147 ÉVOLUTION DE LA MISSION DU SYNDIC ET DE SA RÉMUNÉRATION 27
E-CO155 COPROPRIÉTÉ 2024/2025 : DÉFIS ET NOUVELLE DONNE 29
WE-CO153 COPROPRIÉTÉS - 21 QUESTIONS DIFFICILES : LE SYNDIC, SES PRESTATIONS ET SES HONORAIRES 30

2. DÉFINITION ET CADRE JURIDIQUE 31
CO144 RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ - CRÉATION ET MODIFICATIONS 39
WE-CO514 LE CONTENTIEUX DE LA COPROPRIÉTÉ APRÈS ALUR ET ELAN 46
WE-CO519 ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ 47
WE-CO531 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ - PARTIE 1 48
WE-CO532 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ - PARTIE 2 49

3. ASSEMBLÉES GÉNÉRALES - CONSEIL SYNDICAL 51
WE-CO146 L'ESSENTIEL DE LA VENTE EN COPROPRIÉTÉ 58
WE-CO518 L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 59
WE-CO533 CONSEIL SYNDICAL UN RÔLE PRÉPONDÉRANT DANS LA GOUVERNANCE 60
WE-CO540 LA DÉLÉGATION PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES AU CONSEIL SYNDICAL DE SON POUVOIR DE DÉCIDER 61
WE-CO541 COPROPRIÉTÉ : LOI CLIMAT ET ÉNERGIE / LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE 62

4. COMPTABILITÉ - CHARGES 63
WE-CO517 COMMENT ACHETER UNE PARTIE COMMUNE EN COPROPRIÉTÉ 71
WE-CO530 FLAMBÉE DES TARIFS DE L'ÉNERGIE : COMPRENDRE LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE POUR RÉDUIRE LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ FACE À L'AUGMENTATION DES TARIFS 72
WE-CO534 LE LOT DE COPROPRIÉTÉ DROIT PRIVATIF ET INDIVISION FORCÉE 73

5. GESTION TECHNIQUE 75
WE-CO524 TECHNOLOGIE ET PATHOLOGIE DU BÂTIMENT 82
WE-CO513 TRAVAUX PRIVATIFS EN COPROPRIÉTÉ 84
WE-CO525 ENTRETIEN ET MAINTENANCE DANS UN IMMEUBLE EN COPROPRIÉTÉ PAR L'ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ 85
WE-CO536 TRAVAUX RÉALISÉS PAR LES COPROPRIÉTAIRES 86
WE-CO538 LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS ANCIENS : LE DÉFI DU BAS-CARBONE 87
WE-CO539 LE PLAN PLURIANNUEL DE TRAVAUX ET LE FOND DE TRAVAUX AVEC LA LOI DU 22/8/2021 88

6. RECOUVREMENT DES CHARGES IMPAYÉES - CONTENTIEUX 89
CO145 LA COPROPRIÉTÉ ET LES RELATIONS AVEC LES BAILLEURS ET LOCATAIRES (ET LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE) 92
WE-CO523 L'ESSENTIEL POUR RECOUVRER LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ. SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ 95

7. LE SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ 97
CO149 COPROPRIÉTÉ ET GÉRANCE LOCATIVE : L'ACCESSIBILITÉ DES LOGEMENTS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ET LE PRINCIPE DE NON-DISCRIMINATION 99
CO150 COPROPRIÉTÉ ET GÉRANCE LOCATIVE : INTRODUCTION AUX PRATIQUES ET ATTITUDES PROPICES AU CODÉVELOPPEMENT 100
WE-CAB566 ACTUALITÉ DE LA CONVENTION COLLECTIVE DES GARDIENS ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE 101

8. ASSURANCES 103
WE-GL374 L'ASSURANCE DOMMAGES OUVRAGE EN QUESTIONS DES OBLIGATIONS TIRÉES DU CODE CIVIL ET DU CODE DES ASSURANCES 111
WE-CO544 LA GESTION DES SINISTRES CATASTROPHES NATURELLES ET ALÉAS CLIMATIQUES (INONDATIONS, SÉCHERESSE, TEMPÊTE) 112
WE-CO545 LES GARANTIES ET LES ASSURANCES DE L'IMMOBILIER 113
WE-CO546 LA GESTION DES SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX - LES FONDAMENTAUX 114

9. GESTIONNAIRE ET ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ 115
CO148 LA SURÉLÉVATION D'IMMEUBLE - VÉRITABLE INSTRUMENT DE MISE EN VALEUR D'UNE COPROPRIÉTÉ 118
WE-CO154 COPROPRIÉTÉS - 21 QUESTIONS DIFFICILES : COPROPRIÉTÉ NEUVE ET SYNDIC PROVISOIRE 122
WE-CO516 COMMENT GÉRER LES PETITES COPROPRIÉTÉS OU LES COPROPRIÉTÉS À DEUX APRÈS LE 1ER JUIN 2020 123
WE-CO521 COPROPRIÉTÉ EN 2022/2023 APRÈS LA RÉFORME 124

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

10. DÉVELOPPEMENT **125**
WE-CO542 DISPOSITIF ECO ÉNERGIE TERTIAIRE : UN MOYEN DE SE DIFFÉRENCIER PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE 129
WE-CO543 LES PROBLÉMATIQUES LIÉES À L'ORIGINE DE PROPRIÉTÉ 130

GÉRANCE LOCATIVE 131

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS **133**
WE-GL548 PANORAMA DES DISPOSITION LOI CLIMAT 142
WE-GL552 LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU FONDS 143
WE-GL553 RÉGIMES MATRIMONIAUX 144
WE-GL556 LOI CLIMAT SPÉCIAL GESTION LOCATIVE LES CLÉS POUR METTRE EN OEUVRE LES DISPOSITIONS 145
WE-GL557 LIRE ET INTERPRÉTER LE DPE DE A À Z 146
WE-GL561 LOCATIONS MEUBLES PROFESSIONNELS ET NON PROFESSIONNELS BASE ET ACTUALITÉS JURIDIQUES ET FISCALES 147
WE-GL501 RECHERCHE ET MISE EN PLACE D'UN LOCATAIRE 148
WE-GL535 PRÉVENIR ET GÉRER LES PROBLÉMATIQUES D'HUMIDITÉ DANS LES LOGEMENTS DONNES EN LOCATION 149

2. MISSIONS - MANDATS **151**
WE-GL519 GÉRANCE LOCATIVE : COMMENT SÉCURISER LA COLOCATION 157
WE-GL524 LA LOCATION MEUBLÉE 158
WE-GL531 NOUVEAU BIEN À GÉRER OU LOUER : AVOIR UNE BONNE ANALYSE PRÉALABLE LES POINTS À NE PAS MANQUER 159

3. LES CONTRATS DE LOCATION : LES BAUX **161**
GL051 BAUX D'HABITATION PRINCIPALE : APPRÉHENDER LES NOUVEAUTÉS ET GÉRER LES OPÉRATIONS DÉLICATES 168
WE-GL504 INITIATION AUX BAUX COMMERCIAUX 172
WE-GL510 PERFECTIONNEMENT AUX BAUX COMMERCIAUX 173
WE-GL518 GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX : LES POINTS ACTUALITÉ 174
WE-GL520 ANTICIPER LA FIN DU BAIL ET MAÎTRISER LES CONGÉS DANS LES BAUX D'HABITATION 175
WE-GL528 SAVOIR RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL 176
WE-GL529 DU DOSSIER DE CANDIDATURE A LA MISE EN PLACE DU LOCATAIRE 177
WE-GL534 BAUX COMMERCIAUX 178
WE-GL549 VENTE PINEL ET FIXATION LOYER :TOUT SUR LE DISPOSITIF PINEL ET LA FIXATION DU PLAFOND DE LOYER (INTÉGRATION DU PINEL +) 179
WE-GL550 LES 10 POINTS IMPORTANTS DU BAIL COMMERCIAL 180
WE-GL551 LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU BAIL 181
WE-GL506 LOCATION SAISONNIÈRE ET DE COURTE DURÉE 182
WE-GL507 SOLIDARITÉ ET COLOCATION DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE 183

4. COMPTABILITÉ **185**
WE-GL533 LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES DANS LES BAUX RÉGIS PAR LA LOI DU 6 JUILLET 1989 192
WE-GL564 COMPRENDRE L'AUDIT ÉNERGÉTIQUE ET AGIR 193

5. GESTION TECHNIQUE DES TRAVAUX - ÉTAT DES LIEUX **195**
WE-CO537 SUIVI TECHNIQUE ET CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES DES IMMEUBLES DE BUREAUX ET ERP 204
WE-GL502 L'ÉTAT DES LIEUX ET LE SOLDE DE TOUT COMPTE 206
WE-GL530 ÉTAT DES LIEUX-ENJEUX TECHNIQUES ET ASPECTS PRATIQUES 207

6. IMPAYÉS - RECOUVREMENT - CONTENTIEUX **209**
WE-GL521 MAÎTRISER LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION HORS IMPAYÉS DE LOYERS 215
WE-GL522 L'IMPAYÉ DU LOYER : DU TRAITEMENT AMIABLE A L'EXPULSION 216
WE-GL554 LOYERS COMMERCIAUX - PRÉVENIR ET GÉRER LE RISQUE CONTENTIEUX 217
WE-GL516 MAÎTRISER ET GÉRER LE SURENDETTEMENT DU LOCATAIRE 218

8. DÉVELOPPEMENT **227**
WE-GL517 10 MOYENS EFFICACES POUR DÉVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE DE GESTION 233
WE-GL527 L'ÉVOLUTION DU LOYER DANS LES BAUX COMMERCIAUX 234

9. ASSISTANT(E) - GESTIONNAIRE **235**
WE-GL514 DÉCENCE LOGEMENT : LES POINTS CLÉS À MAÎTRISER POUR POUVOIR LOUER LES RISQUES POUR LE GESTIONNAIRE 241

TRANSACTION 247

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX **249**
E-TR065 URBANISME (1er NIVEAU) 254
E-TR066 URBANISME (2ème NIVEAU) 255
E-TR418 VALIDER SON DROIT À RÉMUNÉRATION AU TRAVERS DES ÉTAPES D'UNE TRANSACTION 268

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR016 LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE : C'EST QUOI POUR UN AGENT IMMOBILIER ET QUELS SONT LES CONTOURS À NE PAS MÉCONNAÎTRE ... 270
TR370 LES PRINCIPALES RÈGLES D'URBANISME A USAGE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES ... 276
WE-TR419 LOI CLIMAT : TOUR D'HORIZON DES DISPOSITIONS QUI IMPACTENT LA TRANSACTION ... 283
WE-TR525 LES PRINCIPALES RÈGLES D'URBANISME A USAGE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ... 284
WE-TR527 MANDAT-DROIT DU CONSOMMATEUR-PUBLICITÉ ... 285
WE-TR533 FISCALITÉ DE LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE ET DES TITRES ... 286
WE-TR535 ÉVALUATION IMMOBILIÈRE TOUR D'HORIZON DES ELEMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR ... 287
WE-TR541 VENTE IMMOBILIÈRE : MAÎTRISER LES CONDITIONS SUSPENSIVES ET LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE VENTE D'UN BIEN OCCUPÉ ... 288
WE-TR545 VENDRE SOUS LE RÉGIME DE LA COPROPRIÉTÉ ... 289
WE-TR546 SÉCURISER LE PROCESSUS DE TRANSACTION AVEC MODELO ... 290
WE-TR550 SUCCESSIONS ET LIBÉRALITÉS ... 291
WE-TR555 LA RÉGLEMENTATION JURIDIQUE DE LA VENTE EN VEFA (VENTE EN ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT) ... 292
WE-TR556 EXERCICE DES PROFESSIONS SOUMISES A LA LOI HOGUET ... 293
WE-TR543 INFORMATION CLIENTS : MENTIONS PUBLICITÉ DES PRIX, PUBLICITÉ DES BIENS ET HONORAIRES ... 294
WE-TR508 LES NOUVELLES RÈGLES EN MATIÈRE D'AFFICHAGE ET PUBLICITÉ DES HONORAIRES ... 295

2. PROSPECTION ET GESTION DE FICHIER ... 297
TR010 LE RETOUR DES NÉGOCIATEURS - SAVOIR NÉGOCIER POUR RÉUSSIR EN MARCHE TENDU ... 305
WE-TR501 LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE ... 312
WE-TR515 LA GESTION DU SUCCÈS : COMMUNIQUER SA RÉUSSITE ... 313
WE-TR521 BAISSE D'ACTIVITÉ: COMMENT MAINTENIR SON EXCLUSIVITÉ AU DELÀ DE TROIS MOIS ET TRANSFORMER LES MANDATS SIMPLES EN EXCLUSIVITÉ ... 314
WE-TR523 PROSPECTION PIGE & PRISE DE MANDATS : COMMENT OBTENIR UN PREMIER RENDEZ-VOUS ... 315
WE-TR540 TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES MANDATS NON EXCLUSIF ... 316
WE-CO535 MISE EN CONFORMITÉ DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ... 317

3. ÉVALUATION ... 319
WE-TR524 LA PRÉSENTATION EFFICACES DES SERVICES DE L'AGENCE DES LE 1er RENDEZ-VOUS POUR AUGMENTER VOTRE SCORE EN EXCLUSIVITÉ ... 331
WE-TR537 DÉFAUT DE CONSEIL DE L'AGENT IMMOBILIER ... 332
WE-TR539 ESTIMATION : COMMENT ESTIMER UN BIEN À SON JUSTE PRIX ... 333
WE-TR557 PERFECTIONNEMENT AUX MÉTHODES D'ÉVALUATION PAR COMPARAISON DIRECTE ET PAR LE REVENU LOCATIF ... 334
WE-TR558 MÉTHODES D'ÉVALUATION SPÉCIFIQUES DE BIEN IMMOBILIERS À USAGE PROFESSIONNEL ET MONOVALENT ... 335

4. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION VENDEUR ... 337
TR011 MAINTENIR SES MANDATS ET PRÉPARER L'ACCEPTATION DES OFFRES D'ACHAT ... 344
WE-TR503 LE MARKETING EN IMMOBILIER ... 352
WE-TR505 MAÎTRISER SES ACQUÉREURS POUR MIEUX VENDRE ... 353
WE-TR512 SAVOIR FAIRE VISITER UN BIEN ... 354
WE-TR518 SAVOIR SE DIFFÉRENCIER DES AUTRES ... 355
WE-TR520 DE LA PROSPECTION AU MANDAT EXCLUSIF ... 356
WE-TR534 RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIENS, SES CLOSING ET SON SUIVI COMMERCIAL ... 357
WE-TR549 LA DÉFENSE DES HONORAIRES EN TRANSACTION FAIRE FACE AUX SERVICES LOW COST APRÈS LE 1ER AVRIL 2022 ... 358
WE-TR542 SÉCURISER SES HONORAIRES AU TRAVERS DU MANDAT DE VENTE ... 359

6. COMPROMIS DE VENTE ... 371
TR348 LES DIVERS AVANT-CONTRATS – LEURS PARTICULARITÉS – PROMESSES DE VENTE – COMPROMIS ... 375
TR998 POURQUOI ET COMMENT RÉDIGER SON COMPROMIS DE VENTE ... 377
WE-TR526 SENSIBILISATION A LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE VENTE ... 378
WE-TR536 RÉDIGER LES COMPROMIS AVEC MODELO ... 379

8. DÉVELOPPEMENT ... 387
E-TR365 DÉCRYPTER LE LANGAGE NON VERBAL DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS POUR MIEUX LES CERNER ... 391
WE-TR363 L'ÉVÉNEMENTIEL : L'ATOUT COMMERCIAL POUR VOTRE AGENCE IMMOBILIÈRE ... 406
WE-CO515 INITIATION A LA COPROPRIÉTÉ ... 407
WE-TR504 COMMENT RENTRER UN MANDAT EN 5 CONSEILS ... 408
WE-TR530 SYNERGIE SYNDIC ET TRANSACTION : MODE D'EMPLOI PRATIQUE ... 409
WE-TR548 DÉCOUVERTE DU VIAGER ... 410
WE-TR560 LES LOTISSEMENTS SOUMIS À DÉCLARATION PRÉALABLE ET À PERMIS D'AMÉNAGER ... 411

9. APPROFONDISSEMENT FISCALITÉ ... 413
WE-TR366 LA TVA IMMOBILIÈRE : LES FONDAMENTAUX ... 421
WE-TR522 SAVOIR PRESENTER UNE ÉVALUATION EN INTÉGRANT LA DATA DES IMPÔTS POUR PLUS D'EXCLUSIVITÉS ... 422
WE-TR528 LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES DES PARTICULIERS ... 423

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR529 LA FISCALITÉ DES SCI 424
WE-TR559 LA FISCALITÉ DE LA TRANSACTION 425
WE-TR519 LES PRINCIPAUX RÉGIMES D'EXONÉRATION DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES POUR LE PARTICULIER 426
WE-TR531 ACTUALITÉ FISCALE 427

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE 429

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS 431
WE-MDG228 DISCRIMINATION ET DÉONTOLOGIE 436
WE-CAB545 ACTUALITÉS FISCALES IMMOBILIÈRES 438
WE-CAB549 MISE EN CONFORMITÉ RGPD DANS L'IMMOBILIER : FAISONS LE POINT SUR CE QUE VOUS AVEZ COMMENCÉ 439
WE-CAB527 AGENT COMMERCIAL, NÉGOCIATEUR VRP OU NON VRP, LEQUEL DE CES TROIS STATUTS CHOISIR ? 440
WE-CAB503 DÉONTOLOGIE ET IMMOBILIER 441
WE-CAB520 RGPD : RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES 442
WE-CAB540 DISCRIMINATION : COMPRENDRE LES ENJEUX ET SAVOIR GÉRER LES SITUATIONS 443
WE-CAB573 COMPRENDRE LA NOTION DE NON-DISCRIMINATION 444

2. GESTION ADMINISTRATIVE - COMPTABLE - FINANCIÈRE 445
MDG229 GESTION ET STRATÉGIES FINANCIÈRES DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE 450
WE-CAB554 REVENU FONCIER : AIDE À LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS 454
WE-CAB560 TRACFIN 1 LES MÉCANISMES ET LA GESTION DU RISQUE 455
WE-CAB561 TRACFIN 2 LA DÉCLARATION TRACFIN–LES CONTRÔLES ET SANCTIONS 456
WE-CAB568 AUDIT FINANCIER D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE 457

3. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES - SOCIAL - MANAGEMENT 459
MDG006 PERFORMER DANS L'IMMOBILIER : BIAIS COGNITIFS, ÉCOUTÉ ACTIVE ET COMMUNICATION APAISÉE 466
WE-MDG004 ÉCOUTE ACTIVE ET COMMUNICATION APAISÉE : LES CLÉS DE L'AGENT IMMOBILIER POUR VENDRE ET MANAGER 484
WE-MDG005 DÉJOUER RACCOURCIS DE PENSÉE ET JUGEMENTS BIAISÉS : LES BIAIS COGNITIFS DANS L'IMMOBILIER 485
WE-MDG195 PRENDRE SES MARQUES EN TANT QUE NOUVEAU RESPONSABLE 486
WE-CAB504 L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL OBLIGATOIRE DES SALARIÉS 487
WE-CAB505 L'ENTRETIEN ANNUEL D'ÉVALUATION ET DE FIXATION DES OBJECTIFS 488
WE-CAB532 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES 489
WE-CAB533 MIEUX COMMUNIQUER ET MIEUX DÉCRYPTER SES CLIENTS 490
WE-CAB536 ANIMER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE POUR AUGMENTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE 491
WE-CAB539 LE STATUT ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES AGENTS COMMERCIAUX 492
WE-CAB551 GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS DANS L'IMMOBILIER 493
WE-CAB552 APPRENDRE À DÉLÉGUER 494
WE-CAB558 MANAGEMENT DU CHANGEMENT AFIN D'ACCÉLÉRER L'ADHÉSION DES ÉQUIPES EN SITUATION D'ÉVOLUTION 495
WE-CAB563 DEVENIR UN TUTEUR EFFICACE POUR DES ALTERNANTS PERFORMANTS DANS L'IMMOBILIER 496
WE-CAB567 LA MAÎTRISE DES CHARGES D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE 497
WE-CAB569 AJUSTER SES ÉQUIPES TRANSACTION ET LOCATION. LES SOLUTIONS À PRIVILÉGIER EN PÉRIODE DE CRISE 498
WE-CAB571 DÉVELOPPER SON AGILITÉ RELATIONNELLE DANS L'IMMOBILIER 499
WE-CAB574 L'ARRIVÉE D'UN NOUVEAU COLLABORATEUR 500
WE-CAB575 MOTIVER CES ÉQUIPES EN PÉRIODE DE CRISE 501
WE-CAB576 L'UTILISATION DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS L'IMMOBILIER 502
WE-CAB577 LA GESTION DU TEMPS 03
WE-CAB578 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL EN AGENCE IMMOBILIÈRE 504
WE-CAB579 MANAGER DE L'IMMOBILIER : PRÉPARER ET COMPRENDRE L'ENTRETIEN INDIVIDUEL ET MANAGER AVEC LA MÉTHODE DES 4 COULEURS 505
WE-CAB580 MANAGER DE L'IMMOBILIER : DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET DEVENIR UN BON LEADER POUR SON ÉQUIPE 506
WE-CAB581 MANAGER DE L'IMMOBILIER : SAVOIR GÉRER LES CONFLITS ET MIEUX COMMUNIQUER 507
WE-CAB572 L'IMMOBILIER DE DEMAIN : RÉINVENTER LES CONDITIONS DE TRAVAIL 508
WE-CAB506 DEVENEZ UN BON RECRUTEUR 509
WE-MDG179 LE MANAGEMENT D'EXCELLENCE EN 8 LEÇONS 510
WE-CAB562 INTELLIGENCES ARTIFICIELLES ET IMMOBILIER : OPTIMISER SON EFFICACITÉ - INITIATION 511

4. GESTION COMMERCIALE - MARKETING - DIGITAL MARKETING 513
WE-CAB508 MON AGENCE IMMOBILIÈRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX 527
WE-CAB528 SE DIFFÉRENCIER EN COMMUNIQUANT 528
WE-CAB531 CLIENTS DIFFICILES DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES : GÉRER LES SITUATIONS DE CONFLIT 529
WE-CAB534 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE INITIATION 530
WE-CAB535 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE PERFECTIONNEMENT 531

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB547 LANCER UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE DIGITALE (GOOGLE, FACEBOOK/ INSTAGRAM) 532
WE-CAB555 DÉCRYPTER LE PROFIL ET LA COULEUR DISC DE VOS INTERLOCUTEURS POUR MIEUX VENDRE ET MANAGER 533
WE-CAB556 CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION 534
WE-CAB557 GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS POUR SON AGENCE GRÂCE À LINKEDIN ET AU SOCIAL SELLING 535
WE-CAB515 OPTIMISER SES PHOTOS, BALAYER LES OUTILS DANS LES PLATEFORMES POUR INSERTION 536
WE-CAB559 PRENEZ EN MAIN VOTRE RÉFÉRENCEMENT LOCAL VIA LA PLATEFORME GOOGLE MY BUSINESS 537

5. SPÉCIALE DIRIGEANTS 539
WE-CAB529 SIMPLIFIER SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE AFIN DE DÉVELOPPER SA PRODUCTIVITÉ EN TRANSACTION, LOCATION OU GÉRANCE 543
WE-CAB530 EXPLOITER SON PERSONAL BRANDING : METTRE SON IMAGE DE MARQUE PERSONNELLE AU SERVICE DE L'AGENCE AFIN D'AUGMENTER SA VISIBILITÉ ET SON VOLUME D'AFFAIRES 544
WE-CAB548 CYBERSÉCURITÉ DANS LES AGENCES IMMOBILIÈRES 545

6. DÉVELOPPEMENT 547
E-MDG230 GÉRER SON AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE 549
WE-CAB550 RÉGLEMENTATION, ENJEUX ET BONNES PRATIQUES POUR L'INSTALLATION DE BORNES DE RECHARGE EN COPROPRIÉTÉ 554
WE-CAB570 L'IMPORTANCE D'UTILISER DES IA DANS L'IMMOBILIER 555

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE 557

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX 559
IE034 LE CONTENTIEUX DU BAIL COMMERCIAL : ASPECTS JURIDIQUES ET PRATIQUES 565
IE035 IMPAYÉS DE LOYERS COMMERCIAUX : PRÉVENTION ET RECOUVREMENT 566

3. ÉVALUATION - EXPERTISE 579
IE036 PRATIQUE DE L'EXPERTISE DU FONDS DE COMMERCE 581

5. GESTION ADMINISTRATIVE ET TECHNIQUE 597
WE-TR420 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ : SE CRÉER DES OPPORTUNITÉS 601

ECO RÉNOVATION 603
ECO008 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE : AIDES, FISCALITÉ, FINANCEMENT MAÎTRISER POUR ACCOMPAGNER SES BAILLEURS ET FAIRE LA DIFFÉRENCE 612
WE-CO526 QUALIFICATION « EXPERTS RÉNOVATION COPROPRIÉTÉS » 615
WE-CO527 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT EN COPROPRIÉTÉ 616
WE-CO528 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ — LES CLÉS DE RÉUSSITE DES PROJETS 617

LOCATION DE VACANCES 619
LV009 DU MANDAT A LA CONVENTION DE LOCATION SAISONNIÈRE 623
WE-LV008 LA COPROPRIÉTÉ FACE À LA LOCATION COURTE DURÉE ET TYPE AIR BNB 625
WE-GL511 BAIL MOBILITÉ : UN PLUS À LA LOCATION SAISONNIÈRE 626

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

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

SOMMAIRE GÉNÉRAL

COPROPRIÉTÉ 21

1. LES MISSIONS DU SYNDIC ET SON CONTRAT 23

CO052 L'ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ 25
CO131 COPROPRIÉTÉS : LES QUESTIONS DIFFICILES 26
CO147 ÉVOLUTION DE LA MISSION DU SYNDIC ET DE SA RÉMUNÉRATION ..... Ⓝ 27
E-CO061 CAS PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ 28
E-CO155 COPROPRIÉTÉ 2024/2025 : DÉFIS ET NOUVELLE DONNE ..... Ⓝ 29
WE-CO153 COPROPRIÉTÉS - 21 QUESTIONS DIFFICILES : LE SYNDIC, SES PRESTATIONS ET SES HONORAIRES ..... Ⓝ 30

2. DÉFINITION ET CADRE JURIDIQUE 31

CO071 LE SYNDIC ET L'IMMEUBLE NEUF — MISE EN ROUTE DE LA COPROPRIÉTÉ 33
CO095 RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ET ÉTAT DESCRIPTIF DE DIVISION — CLAUSES ABUSIVES 34
CO125 LE MÉMO DU SYNDIC 35
CO141 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ 36
CO142 BASES JURIDIQUES ET PRATIQUES DE LA GESTION DES GARDIENS CONCIERGES ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE 37
CO143 COPROPRIÉTÉ : ELAN 3DS, CLIMAT ET RÉSILIENCE 38
CO144 RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ - CRÉATION ET MODIFICATIONS ..... Ⓝ 39
E-CO014 COPROPRIÉTÉ PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES DÉLIMITATION ET IMPACT SUR LA RÉPARTITION DES CHARGES 40
E-CO123 COPROPRIÉTÉ : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT 41
E-CO127 LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ 42
E-CO999 COPROPRIÉTÉ - SYNDIC : LE POINT SUR LES MODIFICATIONS ET L'ACTUALITÉ JURIDIQUE 43
WE-CO111 CALCUL DES TANTIÈMES ET CHARGES EN COPROPRIÉTÉ : CAS PRATIQUES 44
WE-CO086 LES DEVOIRS DU SYNDIC 45
WE-CO514 LE CONTENTIEUX DE LA COPROPRIÉTÉ APRÈS ALUR ET ELAN ..... Ⓝ 46
WE-CO519 ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 47
WE-CO531 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ - PARTIE 1 ..... Ⓝ 48
WE-CO532 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ - PARTIE 2 ..... Ⓝ 49

3. ASSEMBLÉES GÉNÉRALES - CONSEIL SYNDICAL 51

CO033 LES ATOUTS D'UNE BONNE PRÉPARATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 53
CO043 LA PRATIQUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE — MISE EN SITUATION 54
CO090 LES COMPORTEMENTS GAGNANTS DU GESTIONNAIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 55
CO140 DÉVELOPPER SON ART ORATOIRE ET MIEUX CAPTIVER SON AUDITOIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 56
E-CO015 LES BASES DE LA PRATIQUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 57
WE-CO146 L'ESSENTIEL DE LA VENTE EN COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 58
WE-CO518 L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ..... Ⓝ 59
WE-CO533 CONSEIL SYNDICAL UN RÔLE PRÉPONDÉRANT DANS LA GOUVERNANCE ..... Ⓝ 60
WE-CO540 LA DÉLÉGATION PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES AU CONSEIL SYNDICAL DE SON POUVOIR DE DÉCIDER ..... Ⓝ 61
WE-CO541 COPROPRIÉTÉ : LOI CLIMAT ET ÉNERGIE / LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE ..... Ⓝ 62

4. COMPTABILITÉ - CHARGES 63

CO016 LA GESTION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE D'UNE OPÉRATION DE TRAVAUX 65
CO019 COMPTABILITÉ DES COPROPRIÉTÉS — PERFECTIONNEMENT ET RÉPONSES À TOUT 66
CO082 LES MUTATIONS EN COPROPRIÉTÉ 67
CO997 VALORISER LE PILOTAGE FINANCIER DES COPROPRIÉTÉS 68
E-CO017 COMPRENDRE LA COMPTABILITÉ SYNDIC 69
E-CO122 LA COPROPRIÉTÉ EXPLIQUÉE AUX COMPTABLES 70
WE-CO517 COMMENT ACHETER UNE PARTIE COMMUNE EN COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 71
WE-CO530 FLAMBÉE DES TARIFS DE L'ÉNERGIE : COMPRENDRE LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE POUR RÉDUIRE LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ FACE À L'AUGMENTATION DES TARIFS ..... Ⓝ 72
WE-CO534 LE LOT DE COPROPRIÉTÉ DROIT PRIVATIF ET INDIVISION FORCÉE ..... Ⓝ 73

5. GESTION TECHNIQUE 75

AB041 RISQUES TECHNIQUES DANS LES IMMEUBLES ANCIENS 77
CO004 LE SYNDIC ET LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIÉTÉ — PRINCIPES JURIDIQUES 78
CO136 COMPRENDRE L'ESSENTIEL DES MARCHES DE TRAVAUX DANS UNE COPROPRIÉTÉ 79
E-CO011 ENTRETIEN ET MAINTENANCE DANS UN IMMEUBLE EN COPROPRIÉTÉ 80
E-CO025 GESTION TECHNIQUE DES IMMEUBLES : PARTIES COMMUNES 81
WE-CO524 TECHNOLOGIE ET PATHOLOGIE DU BÂTIMENT ..... Ⓝ 82
WE-CO118 LA GESTION TECHNIQUE DE PATRIMOINE IMMOBILIER - ECO RÉNOVATION 83
WE-CO513 TRAVAUX PRIVATIFS EN COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 84
WE-CO525 ENTRETIEN ET MAINTENANCE DANS UN IMMEUBLE EN COPROPRIÉTÉ PAR L'ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 85
WE-CO536 TRAVAUX RÉALISÉS PAR LES COPROPRIÉTAIRES ..... Ⓝ 86
WE-CO538 LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS ANCIENS : LE DÉFI DU BAS-CARBONE ..... Ⓝ 87
WE-CO539 LE PLAN PLURIANNUEL DE TRAVAUX ET LE FOND DE TRAVAUX AVEC LA LOI DU 22/8/2021 ..... Ⓝ 88

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

6. RECOUVREMENT DES CHARGES IMPAYÉES - CONTENTIEUX 89
CO030 CONTENTIEUX ET COPROPRIÉTÉ 91
CO145 LA COPROPRIÉTÉ ET LES RELATIONS AVEC LES BAILLEURS ET LOCATAIRES (ET LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE) ..... Ⓝ 92
E-CO008 PRÉVENIR ET GÉRER LES IMPAYÉS EN COPROPRIÉTÉ 93
WE-CO093 ANTICIPER LA GESTION DES COPROPRIÉTÉS FRAGILES DÉSAMORCER LES DIFFICULTÉS 94
WE-CO523 L'ESSENTIEL POUR RECOUVRER LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ. SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ .... Ⓝ 95

7. LE SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ 97
CO149 COPROPRIÉTÉ ET GÉRANCE LOCATIVE : L'ACCESSIBILITÉ DES LOGEMENTS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ET LE PRINCIPE DE NON-DISCRIMINATION ..... Ⓝ 99
CO150 COPROPRIÉTÉ ET GÉRANCE LOCATIVE : INTRODUCTION AUX PRATIQUES ET ATTITUDES PROPICES AU CODÉVELOPPEMENT ..... Ⓝ 100
WE-CAB566 ACTUALITÉ DE LA CONVENTION COLLECTIVE DES GARDIENS ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE ..... Ⓝ 101

8. ASSURANCES 103
AB065 TRAITEMENT DES SINISTRES EN CONVENTION IRSI 105
AB078 LA RESPONSABILITÉ DES PROMOTEURS/CONSTRUCTEURS ET LES ASSURANCES 106
CO121 ASSURANCES - CONSTRUCTION 107
CO128 GESTION DES SINISTRES DOMMAGES AUX BIENS EN COPROPRIÉTÉ — COMMENT GAGNER DU TEMPS. 108
E-AB061 GESTION DES SINISTRES EN COPROPRIÉTÉ 109
GL372 ASSURANCE : IRSI – DO - LES SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX, INCENDIE ET DOMMAGES OUVRAGE 110
WE-GL374 L'ASSURANCE DOMMAGES OUVRAGE EN QUESTIONS DES OBLIGATIONS TIRÉES DU CODE CIVIL ET DU CODE DES ASSURANCES ..... Ⓝ 111
WE-CO544 LA GESTION DES SINISTRES CATASTROPHES NATURELLES ET ALÉAS CLIMATIQUES (INONDATIONS, SÉCHERESSE, TEMPÊTE) ..... Ⓝ 112
WE-CO545 LES GARANTIES ET LES ASSURANCES DE L'IMMOBILIER ..... Ⓝ 113
WE-CO546 LA GESTION DES SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX - LES FONDAMENTAUX ..... Ⓝ 114

9. GESTIONNAIRE ET ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ 115
CO137 LE GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ ET LA FONCTION D'AMO (ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE) : DE QUOI S'AGIT-IL ? 117
CO148 LA SURÉLÉVATION D'IMMEUBLE - VÉRITABLE INSTRUMENT DE MISE EN VALEUR D'UNE COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 118
E-CO010 LA MISSION ET L'ORGANISATION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE PAR L'ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ 119
E-CO022 LA GESTION DE SON TEMPS EN COPROPRIÉTÉ 120
WE-CO091 COPROPRIÉTÉ ET TROUBLES DE VOISINAGE 121
WE-CO154 COPROPRIÉTÉS - 21 QUESTIONS DIFFICILES : COPROPRIÉTÉ NEUVE ET SYNDIC PROVISOIRE ..... Ⓝ 122
WE-CO516 COMMENT GÉRER LES PETITES COPROPRIÉTÉS OU LES COPROPRIÉTÉS À DEUX APRÈS LE 1ER JUIN 2020 ..... Ⓝ 123
WE-CO521 COPROPRIÉTÉ EN 2022/2023 APRÈS LA RÉFORME ..... Ⓝ 124

10. DÉVELOPPEMENT 125
CO102 AUGMENTER LA RENTABILITÉ DU SERVICE COPROPRIÉTÉ 127
MDG173 MANAGEMENT DES ACTIVITÉS GÉRANCE ET SYNDIC 128
WE-CO542 DISPOSITIF ECO ÉNERGIE TERTIAIRE : UN MOYEN DE SE DIFFÉRENCIER PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE ..... Ⓝ 129
WE-CO543 LES PROBLÉMATIQUES LIÉES À L'ORIGINE DE PROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 130

GÉRANCE LOCATIVE 131

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS 133
E-GL264 GÉRANCE LOCATIVE : MAÎTRISER L'ESSENTIEL DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989 135
E-GL272 GESTION DES LITIGES EN DROIT IMMOBILIER 136
E-GL369 SÉCURISER LE CHOIX DU LOCATAIRE ET ÉCARTER LE RISQUE DE DISCRIMINATION : CRITÈRES FINANCIERS ET D'ÉLIGIBILITÉ, GARANTIES, BAIL, PROCÉDURES 137
E-GL370 SPÉCIAL LOI CLIMAT - ACCOMPAGNER SON PARC LOCATIF ET SES BAILLEURS 138
GL015 MISE EN PLACE D'UN LOCATAIRE OU D'UN COLOCATAIRE HABITATION 139
GL269 GESTION LOCATIVE : PANORAMA DES DISPOSITIONS ELAN 140
WE-GL999 ACTUALITÉS GÉRANCE LOCATIVE 141
WE-GL548 PANORAMA DES DISPOSITION LOI CLIMAT ..... Ⓝ 142
WE-GL552 LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU FONDS ..... Ⓝ 143
WE-GL553 RÉGIMES MATRIMONIAUX ..... Ⓝ 144
WE-GL556 LOI CLIMAT SPÉCIAL GESTION LOCATIVE LES CLÉS POUR METTRE EN OEUVRE LES DISPOSITIONS.. Ⓝ 145
WE-GL557 LIRE ET INTERPRÉTER LE DPE DE A À Z ..... Ⓝ 146
WE-GL561 LOCATIONS MEUBLES PROFESSIONNELS ET NON PROFESSIONNELS BASE ET ACTUALITÉS JURIDIQUES ET FISCALES ..... Ⓝ 147
WE-GL501 RECHERCHE ET MISE EN PLACE D'UN LOCATAIRE ..... Ⓝ 148
WE-GL535 PRÉVENIR ET GÉRER LES PROBLÉMATIQUES D'HUMIDITÉ DANS LES LOGEMENTS DONNES EN LOCATION ..... Ⓝ 149

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

2. MISSIONS - MANDATS 151

E-GL371 LES CLÉS ACCOMPAGNER SON PARC 153
GL002 GÉRANCE LOCATIVE — COMMENT ÉVITER LES PIÈGES 154
GL262 NOUVEAU BIEN À GÉRER OU LOUER : ANALYSER TOUS LES ASPECTS, LES CLÉS POUR LIMITER LES RISQUES - MISE EN SITUATION RÉELLE 155
WE-GL255 CONNAISSANCE ET RÉDACTION DES MANDATS DE GESTION LOCATIVE 156
WE-GL519 GÉRANCE LOCATIVE : COMMENT SÉCURISER LA COLOCATION ..... Ⓝ 157
WE-GL524 LA LOCATION MEUBLÉE ..... Ⓝ 158
WE-GL531 NOUVEAU BIEN À GÉRER OU LOUER : AVOIR UNE BONNE ANALYSE PRÉALABLE LES POINTS À NE PAS MANQUER ..... Ⓝ 159

3. LES CONTRATS DE LOCATION : LES BAUX 161

E-FC001 BAIL COMMERCIAL : RÈGLES ESSENTIELLES ET RÉDACTION DES CLAUSES 163
E-FC057 LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX 164
E-GL270 FIN DU BAIL ET CONGÉS DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE 165
E-GL998 PARC LOCATIF ET SES BAILLEURS 166
FC002 BAUX COMMERCIAUX — PERFECTIONNEMENT 167
GL051 BAUX D'HABITATION PRINCIPALE : APPRÉHENDER LES NOUVEAUTÉS ET GÉRER LES OPÉRATIONS DÉLICATES ..... Ⓝ 168
GL056 LES NOUVELLES RÈGLES DANS LA GESTION DU BAIL D'HABITATION 169
GL065 SAVOIR RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL ACTUALISE, SELON LOIS PINEL-MACRON ET LE DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014 170
GL368 CONNAÎTRE LE CYCLE DE VIE D'UN LOT - LES CLEFS POUR ACCOMPAGNER SON MAINTIEN DANS SON MARCHÉ ET SUR LE MARCHÉ LOCATIF 171
WE-GL504 INITIATION AUX BAUX COMMERCIAUX ..... Ⓝ 172
WE-GL510 PERFECTIONNEMENT AUX BAUX COMMERCIAUX ..... Ⓝ 173
WE-GL518 GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX : LES POINTS ACTUALITÉ ..... Ⓝ 174
WE-GL520 ANTICIPER LA FIN DU BAIL ET MAÎTRISER LES CONGÉS DANS LES BAUX D'HABITATION ..... Ⓝ 175
WE-GL528 SAVOIR RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL ..... Ⓝ 176
WE-GL529 DU DOSSIER DE CANDIDATURE A LA MISE EN PLACE DU LOCATAIRE ..... Ⓝ 177
WE-GL534 BAUX COMMERCIAUX ..... Ⓝ 178
WE-GL549 VENTE PINEL ET FIXATION LOYER :TOUT SUR LE DISPOSITIF PINEL ET LA FIXATION DU PLAFOND DE LOYER (INTÉGRATION DU PINEL +) ..... Ⓝ 179
WE-GL550 LES 10 POINTS IMPORTANTS DU BAIL COMMERCIAL ..... Ⓝ 180
WE-GL551 LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU BAIL ..... Ⓝ 181
WE-GL506 LOCATION SAISONNIÈRE ET DE COURTE DURÉE ..... Ⓝ 182
WE-GL507 SOLIDARITÉ ET COLOCATION DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE ..... Ⓝ 183

4. COMPTABILITÉ 185

E-GL003 LA GESTION LOCATIVE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ 187
E-GL006 LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES 188
E-GL008 MAÎTRISER LA COMPTABILITÉ GÉRANCE 189
E-GL013 L'APRÈS-ÉTAT DES LIEUX ET LE SOLDE DE TOUS COMPTES 190
GL060 MAÎTRISER L'ACTIVITÉ COMPTABLE EN GÉRANCE 191
WE-GL533 LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES DANS LES BAUX RÉGIS PAR LA LOI DU 6 JUILLET 1989 ..... Ⓝ 192
WE-GL564 COMPRENDRE L'AUDIT ÉNERGÉTIQUE ET AGIR ..... Ⓝ 193

5. GESTION TECHNIQUE DES TRAVAUX - ÉTAT DES LIEUX 195

CO113 PRINCIPES DE CONSTRUCTION ET PATHOLOGIES DES LOGEMENTS 197
GL007 ÉTATS DES LIEUX : ENJEUX ET ASPECT TECHNIQUES — MISE EN SITUATION RÉELLE 198
GL017 GESTION TECHNIQUE DU LOGEMENT 199
GL026 ENTRETIEN ET RÉPARATIONS DU LOGEMENT : LA FIN DES LITIGES ET LES CLEFS D'UN BON ARBITRAGE 200
GL063 LA GESTION DE L'ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE ET SON TRAITEMENT NOUVEAU DÉCRET ET GRILLES DE VÉTUSTÉ PROPOSÉES 201
GL366 MAÎTRISER LE BÂTI POUR BIEN LOUER ET GÉRER 202
GL367 ENTRETIEN - RÉPARATION - SORTIE - 20 CAS PRATIQUES POUR FAIRE LES BONS ARBITRAGES 203
WE-CO537 SUIVI TECHNIQUE ET CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES DES IMMEUBLES DE BUREAUX ET ERP ..... Ⓝ 204
WE-GL018 L'ÉTAT DES LIEUX ET LE PRÉ-EDL — MÉTHODOLOGIE DE RÉALISATION 205
WE-GL502 L'ÉTAT DES LIEUX ET LE SOLDE DE TOUT COMPTE ..... Ⓝ 206
WE-GL530 ÉTAT DES LIEUX-ENJEUX TECHNIQUES ET ASPECTS PRATIQUES ..... Ⓝ 207

6. IMPAYÉS - RECOUVREMENT - CONTENTIEUX 209

E-GL020 LOYERS IMPAYÉS PREMIÈRE PARTIE— PRÉVENTION, RECOUVREMENT AMIABLE ET PRÉCONTENTIEUX 211
E-GL021 LOYERS IMPAYÉS DEUXIÈME PARTIE — PROCÉDURES DE RECOUVREMENT ET D'EXPULSION 212
GL050 PRÉVENIR ET GÉRER LES RISQUES CONTENTIEUX LIÉS AU BAIL D'HABITATION 213
GL271 L'IMPAYÉ DE LOYER : ACTUALITÉS ELAN ET PROJET DE REFORME DE LA JUSTICE 214
WE-GL521 MAÎTRISER LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION HORS IMPAYÉS DE LOYERS ..... Ⓝ 215
WE-GL522 L'IMPAYÉ DU LOYER : DU TRAITEMENT AMIABLE A L'EXPULSION ..... Ⓝ 216
WE-GL554 LOYERS COMMERCIAUX - PRÉVENIR ET GÉRER LE RISQUE CONTENTIEUX ..... Ⓝ 217
WE-GL516 MAÎTRISER ET GÉRER LE SURENDETTEMENT DU LOCATAIRE ..... Ⓝ 218

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

7. FISCALITÉ - PATRIMOINE 219
E-FI016 LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS 221
FI027 LES BONS CHOIX DANS LA GESTION PATRIMONIALE DE L'IMMOBILIER 222
FI042 AUGMENTER SON C.A. LES PRODUITS INVESTISSEURS 223
FI046 OPTIMISER LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS DE VOS CLIENTS 224
GL258 LA SCI POURQUOI, COMMENT ? 225
GL268 LES LOCATIONS MEUBLÉES 226

8. DÉVELOPPEMENT 227
E-GL012 PRENDRE UN MANDAT DE GESTION IMMOBILIÈRE DANS LES MEILLEURES CONDITIONS 229
E-MDG076 DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE DE GESTION PAR CROISSANCE INTERNE
LES 15 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDAT 230
MDG084 COMMENT RENTRER DES LOTS DE GESTION DE QUALITÉ 231
MDG172 STRUCTURER VOTRE ACTIVITÉ GÉRANCE 232
WE-GL517 10 MOYENS EFFICACES POUR DÉVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE DE GESTION ..... Ⓝ 233
WE-GL527 L'ÉVOLUTION DU LOYER DANS LES BAUX COMMERCIAUX ..... Ⓝ 234

9. ASSISTANT(E) - GESTIONNAIRE 235
E-GL010 ASSISTANT(E) DE GÉRANCE LOCATIVE — DOMAINE DES BAUX D'HABITATION 237
E-GL058 GÉRANCE LOCATIVE SPÉCIAL « ASSISTANT(E) DE GESTION » 238
GL011 ASSISTANT(E) DE GESTION : LES BAUX COMMERCIAUX 239
GL025 LOCATION EFFICACE — COMMENT TRAVAILLER EFFICACEMENT
QUAND ON EST CONSEILLER EN LOCATION 240
WE-GL514 DÉCENCE LOGEMENT : LES POINTS CLÉS À MAÎTRISER POUR POUVOIR LOUER
LES RISQUES POUR LE GESTIONNAIRE ..... Ⓝ 241

10. ASSURANCES 243
GL064 LA GESTION DES SINISTRES D'ASSURANCE EN GESTION LOCATIVE 245
GL265 IRSI – SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX ET INCENDIE 246

TRANSACTION 247

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX 249
E-FI003 LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE EN TRANSACTION 251
E-FI045 LES BASES DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE 252
E-TR008 MAÎTRISER LA VENTE IMMOBILIÈRE — DU MANDAT À L'ACTE AUTHENTIQUE 253
E-TR065 URBANISME (1er NIVEAU) ..... Ⓝ 254
E-TR066 URBANISME (2ème NIVEAU) ..... Ⓝ 255
E-TR260 RÉDIGER ET SÉCURISER SES MANDATS DE VENTE 256
E-TR341 MODE D'EMPLOI POUR L'EXCLUSIVITÉ 257
E-TR389 HONORAIRES - PUBLICITÉS - MANDATS - COMPROMIS QUELLES RÈGLES ? 258
E-TR392 ACTUALITÉ DE LA JURISPRUDENCE - RAPPORT CNS ET DGCCRF :
CONNAÎTRE POUR EN TIRER LES LEÇONS 259
E-TR399 DE LA PROSPECTION A LA VENTE D'UN BIEN : ENTRE « ACTION COMMERCIALE » ET « DEVOIR DE
CONSEIL » - LES ÉTAPES INDISPENSABLES POUR ÉVITER LES RISQUES DE CONTENTIEUX 260
E-TR400 HONORAIRES DE VENTE ET INDEMNISATION - SAUVEGARDER SON DROIT À RÉMUNÉRATION 261
E-TR401 LES PRINCIPALES CAUSES DE NULLITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE 262
E-TR403 COMMENT VALORISER UN FONCIER ? LES DIVISIONS FONCIÈRES 263
E-TR404 LE DROIT A L'URBANISME : C'EST QUOI POUR UN AGENT IMMOBILIER ? 264
E-TR409 TRANSACTION VIGILANCE : ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ 265
E-TR410 SÉCURISATION JURIDIQUE DES ACTES 266
E-TR414 DPE LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE EN TRANSACTION VENTE 267
E-TR418 VALIDER SON DROIT À RÉMUNÉRATION AU TRAVERS DES ÉTAPES D'UNE TRANSACTION ..... Ⓝ 268
E-TR999 ÉVOLUTIONS JURIDIQUES, TRANSACTION, VENTE TOUT CE QUI A CHANGÉ 269
TR016 LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE : C'EST QUOI POUR UN AGENT IMMOBILIER
ET QUELS SONT LES CONTOURS À NE PAS MÉCONNAÎTRE ..... Ⓝ 270
TR281 ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE 271
TR345 PROBLÉMATIQUES ET CONTENTIEUX DU FONCIER EN ZONE RURALE 272
TR351 DROIT RURAL LE DROIT DE PRÉEMPTION DE LA SAFER 273
TR357 LOI D'AVENIR AGRICOLE 274
TR364 SÉCURISEZ VOS PRATIQUES APRÈS LES LOIS HAMON ET MACRON 275
TR370 LES PRINCIPALES RÈGLES D'URBANISME A USAGE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES ..... Ⓝ 276
TR375 LES CONTENTIEUX DE LA VENTE IMMOBILIÈRE — LES CONNAÎTRE POUR LES ÉVITER 277
TR387 MAÎTRISER L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES DU CONTRAT SUR LA VENTE ET LA TRANSACTION
SELON LA LOI DU 20 AVRIL 2018 278
TR393 TRANSACTION : FORMES DE VENTES ET CONTRATS « PARTICULIERS » 279
TR394 MAÎTRISER LES RÈGLES ESSENTIELLES D'URBANISME APPLICABLES À LA TRANSACTION
ET A LA VENTE IMMOBILIÈRE 280
TR395 MAÎTRISER L'ASPECT JURIDIQUE DE LA PRATIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE
SELON LA LOI DU 20 AVRIL 2018 281
XX999 URBANISME : ACTUALITÉS JURIDIQUES 282

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR419 LOI CLIMAT : TOUR D'HORIZON DES DISPOSITIONS QUI IMPACTENT LA TRANSACTION ..... (N) 283
WE-TR525 LES PRINCIPALES RÈGLES D'URBANISME A USAGE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ..... (N) 284
WE-TR527 MANDAT-DROIT DU CONSOMMATEUR-PUBLICITÉ ..... (N) 285
WE-TR533 FISCALITÉ DE LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE ET DES TITRES ..... (N) 286
WE-TR535 ÉVALUATION IMMOBILIÈRE TOUR D'HORIZON DES ELEMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR ..... (N) 287
WE-TR541 VENTE IMMOBILIÈRE : MAÎTRISER LES CONDITIONS SUSPENSIVES ET LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE VENTE D'UN BIEN OCCUPÉ ..... (N) 288
WE-TR545 VENDRE SOUS LE RÉGIME DE LA COPROPRIÉTÉ ..... (N) 289
WE-TR546 SÉCURISER LE PROCESSUS DE TRANSACTION AVEC MODELO ..... (N) 290
WE-TR550 SUCCESSIONS ET LIBÉRALITÉS ..... (N) 291
WE-TR555 LA RÉGLEMENTATION JURIDIQUE DE LA VENTE EN VEFA (VENTE EN ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT) ..... (N) 292
WE-TR556 EXERCICE DES PROFESSIONS SOUMISES A LA LOI HOGUET ..... (N) 293
WE-TR508 LES NOUVELLES RÈGLES EN MATIÈRE D'AFFICHAGE ET PUBLICITÉ DES HONORAIRES ..... (N) 294
WE-TR543 INFORMATION CLIENTS : MENTIONS PUBLICITÉ DES PRIX, PUBLICITÉ DES BIENS ET HONORAIRES ..... (N) 295

2. PROSPECTION ET GESTION DE FICHIER 297
E-TR064 S'IMPOSER COMME LEADER SUR SON TERRITOIRE PROSPECTER POUR PROSPÉRER 299
E-TR086 LES 20 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDATS 300
E-TR343 LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE ! 301
E-TR384 PROSPECTION PIGE ET PRISE DE MANDATS MODE D'EMPLOI PRATIQUE 302
E-TR396 DÉVELOPPER ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS — LE PLAISIR DE PROSPECTER 303
E-TR412 LA PROSPECTION 2.0 304
TR010 LE RETOUR DES NÉGOCIATEURS - SAVOIR NÉGOCIER POUR RÉUSSIR EN MARCHE TENDU ..... (N) 305
TR062 COMMENT AVOIR LA MAINMISE SUR SON QUARTIER ET « EXPLOSER » LE STOCK MANDAT 306
TR346 PROSPECTER DE NOUVEAUX VENDEURS 307
TR353 RENTRER PLUS DE MANDATS EXCLUSIFS POUR VENDRE PLUS 308
TR358 CONSEILLERS IMMOBILIERS : AMÉLIOREZ VOTRE PERFORMANCE PAR LE PILOTAGE DE VOTRE ACTIVITÉ 309
TR359 PRÉSERVER ET QUALIFIER SES MANDATS EXCLUSIFS 310
TR380 GESTION ET OPTIMISATION D'UN FICHIER CLIENT 311
WE-TR501 LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE ..... (N) 312
WE-TR515 LA GESTION DU SUCCÈS : COMMUNIQUER SA RÉUSSITE ..... (N) 313
WE-TR521 BAISSE D'ACTIVITÉ: COMMENT MAINTENIR SON EXCLUSIVITÉ AU DELÀ DE TROIS MOIS ET TRANSFORMER LES MANDATS SIMPLES EN EXCLUSIVITÉ ..... (N) 314
WE-TR523 PROSPECTION PIGE & PRISE DE MANDATS : COMMENT OBTENIR UN PREMIER RENDEZ-VOUS ..... (N) 315
WE-TR540 TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES MANDATS NON EXCLUSIF ..... (N) 316
WE-CO535 MISE EN CONFORMITÉ DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ..... (N) 317

3. ÉVALUATION 319
E-EV010 AVIS DE VALEUR VÉNALE ET AVIS DE VALEUR LOCATIVE LES DIFFÉRENTES MÉTHODES D'ÉVALUATION 321
E-TR270 ÉVALUATIONS + — COMMENT ÉVALUER UN BIEN ET FAIRE DE L'ÉVALUATION UN OUTIL DE PRISE DE MANDAT 322
E-TR374 RÉUSSIR SON ÉVALUATION IMMOBILIÈRE OU COMMENT FIXER LE « JUSTE PRIX » EN TOUTES CIRCONSTANCES 323
E-TR383 DE L'ESTIMATION À L'EXCLUSIVITÉ 324
E-TR413 AVIS DE VALEUR FNAIM - UNE BONNE RÉDACTION POUR MINIMISER LE RISQUE RCP 325
TR344 INITIATION À L'EXPERTISE D'UN BIEN RURAL 326
TR349 APPRÉHENDER UNE PROPRIÉTÉ AGRICOLE 327
TR360 LES RÈGLES D'ÉVALUATION POUR LES MAISONS INDIVIDUELLES ET LES TERRAINS 328
TR390 COMPRENDRE LES DIAGNOSTICS POUR MIEUX VENDRE ET LOUER 329
WE-TR415 L'AVIS DE VALEUR - UNE BONNE RÉDACTION POUR MINIMISER LE RISQUE RCP 330
WE-TR524 LA PRÉSENTATION EFFICACES DES SERVICES DE L'AGENCE DES LE 1er RENDEZ-VOUS POUR AUGMENTER VOTRE SCORE EN EXCLUSIVITÉ ..... (N) 331
WE-TR537 DÉFAUT DE CONSEIL DE L'AGENT IMMOBILIER ..... (N) 332
WE-TR539 ESTIMATION : COMMENT ESTIMER UN BIEN À SON JUSTE PRIX ..... (N) 333
WE-TR557 PERFECTIONNEMENT AUX MÉTHODES D'ÉVALUATION PAR COMPARAISON DIRECTE ET PAR LE REVENU LOCATIF ..... (N) 334
WE-TR558 MÉTHODES D'ÉVALUATION SPÉCIFIQUES DE BIEN IMMOBILIERS À USAGE PROFESSIONNEL ET MONOVALENT ..... (N) 335

4. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION VENDEUR 337
E-TR220 LES 50 (BONNES) RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF POUR UN VENDEUR 339
E-TR223 SE DIFFÉRENCIER DES AUTRES ÉCOUTE - EMPATHIE - SUIVI 340
E-TR372 VENDEURS PAS DE MANDATS = PAS D'ACQUÉREURS ! 341
E-TR373 LA TRANSACTION FACILITÉE - SOYEZ PRÊTS, CONFIANTS ET RASSURANTS 342
FCC031 LE MANDAT EXCLUSIF PARTAGÉ — DANS LE CADRE D'UN FICHIER COMMUN 343
TR011 MAINTENIR SES MANDATS ET PRÉPARER L'ACCEPTATION DES OFFRES D'ACHAT ..... (N) 344
TR032 DÉFENDRE SES HONORAIRES ET PROTÉGER SA MARGE 345
TR361 EXPLOITER LES DONNÉES DU LOGEMENT DE VOTRE SECTEUR POUR DÉVELOPPER VOTRE CA 346

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR377 LES 10 SECRETS DES MEILLEURS CONSEILLERS....347
TR378 NOUVEAU PRIX, NOUVEAU STATUT EXCLUSIF… OBJECTIF RENÉGOCIATION....348
TR379 RENTABILISER SON TEMPS ET NE PAS SE TROMPER DE CLIENT....349
TR391 SAVOIR FAIRE VISITER UN BIEN — TOUT UN ART…....350
TR406 CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION....351
WE-TR503 LE MARKETING EN IMMOBILIER.... Ⓝ 352
WE-TR505 MAÎTRISER SES ACQUÉREURS POUR MIEUX VENDRE.... Ⓝ 353
WE-TR512 SAVOIR FAIRE VISITER UN BIEN .... Ⓝ 354
WE-TR518 SAVOIR SE DIFFÉRENCIER DES AUTRES.... Ⓝ 355
WE-TR520 DE LA PROSPECTION AU MANDAT EXCLUSIF.... Ⓝ 356
WE-TR534 RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIENS, SES CLOSING ET SON SUIVI COMMERCIAL.... Ⓝ 357
WE-TR549 LA DÉFENSE DES HONORAIRES EN TRANSACTION FAIRE FACE AUX SERVICES LOW COST APRÈS LE 1ER AVRIL 2022 .... Ⓝ 358
WE-TR542 SÉCURISER SES HONORAIRES AU TRAVERS DU MANDAT DE VENTE.... Ⓝ 359

5. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION ACQUÉREUR.... 361
E-TR082 CONCLURE EFFICACEMENT ET RAPIDEMENT UNE VENTE....363
E-TR114 SAVOIR NÉGOCIER AVEC LES ACQUÉREURS — DE LA CRÉATION DU CONTACT ACQUÉREUR AU COMPROMIS DE VENTE....364
E-TR405 BIEN ANALYSER LE BÂTI : MAÎTRISER LES POINTS QUI IMPACTENT L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION ...365
TR314 LA SÉLECTION DES BIENS,LA VISITE ET LE RETOUR DE VISITE....366
TR327 UNE DÉCOUVERTE BIEN FAITE POUR UNE VENTE ASSURÉE....367
TR362 RÉSEAUX SOCIAUX : LES NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE TRANSACTION....368
TR368 TRANSFORMER UN PROSPECT ACQUÉREUR EN CLIENT ACQUÉREUR....369

6. COMPROMIS DE VENTE.... 371
TR041 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVE : 1ère PARTIE....373
TR347 LA COPROPRIÉTÉ POUR LES TRANSACTIONNAIRES MIEUX LA COMPRENDRE POUR MIEUX LA VENDRE....374
TR348 LES DIVERS AVANT-CONTRATS – LEURS PARTICULARITÉS – PROMESSES DE VENTE – COMPROMIS.. Ⓝ 375
TR376 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVE : 2ÈME PARTIE - SÉCURISER SON DROIT À RÉMUNÉRATION....376
TR998 POURQUOI ET COMMENT RÉDIGER SON COMPROMIS DE VENTE....377
WE-TR526 SENSIBILISATION A LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE VENTE.... Ⓝ 378
WE-TR536 RÉDIGER LES COMPROMIS AVEC MODELO.... Ⓝ 379

7. ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E).... 381
E-TR013 L'ASSISTANTE COMMERCIALE EFFICACE....383
TR012 L'ASSISTANTE COMMERCIALE — DANS UNE AGENCE IMMOBILIÈRE....384
TR386 OPTIMISER LE RÔLE COMMERCIAL DE L'ASSISTANT(E)....385
XX114 OPTIMISEZ VOTRE ACCUEIL....386

8. DÉVELOPPEMENT 387
CO132 SYNERGIE SYNDIC ET TRANSACTION : MODE D'EMPLOI PRATIQUE....389
E-TR339 BOOSTER SON SERVICE LOCATION POUR UNE MEILLEURE RENTABILITÉ....390
E-TR365 DÉCRYPTER LE LANGAGE NON VERBAL DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS POUR MIEUX LES CERNER.... Ⓝ 391
E-TR407 DÉVELOPPEMENT SON PORTEFEUILLE GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX - LES INDISPENSABLES OUTILS DIGITAUX À CONNAÎTRE ET MAÎTRISER POUR DÉVELOPPER SES CONTACTS ET AUGMENTER SON CA ...392
E-TR411 L'APPROCHE ET LA GESTION DU CLIENT EN ANGLAIS....393
MDG223 LES 8 PALIERS DU SUCCÈS DANS L'IMMOBILIER....394
TR031 LA LOCATION ACCROÎTRE SON EFFICACITÉ, AUGMENTER LE C.A. 395
TR040 EXPLOITER 2 MARCHÉS EN PLEIN ESSOR : VIAGER ET DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ....396
TR042 INITIATION VENTE EN VIAGER : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE....397
TR044 VIAGER ET NUE-PROPRIÉTÉ : DES PRODUITS IMMOBILIERS ET DE GESTION PATRIMONIALE....398
TR203 COMMENT PROMOUVOIR SA PERFORMANCE PAR LE HOME STAGING....399
TR222 LA VENTE EN VEFA....400
TR282 DE LA VENTE DE BIENS IMMOBILIERS À LA VENTE DE SERVICES IMMOBILIERS....401
TR311 LA PRATIQUE DE LA VENTE EN VIAGER....402
TR318 VENTE EN VIAGER —PERFECTIONNEMENT....403
TR367 S'IMPOSER DANS L'IMMOBILIER DE PRESTIGE....404
TR408 CRÉATION DE VIDÉOS (PRÉSENTATION PERSONNELLE ET PRÉSENTATION D'UN BIEN IMMOBILIER) 405
WE-TR363 L'ÉVÉNEMENTIEL : L'ATOUT COMMERCIAL POUR VOTRE AGENCE IMMOBILIÈRE .... Ⓝ 406
WE-CO515 INITIATION A LA COPROPRIÉTÉ .... Ⓝ 407
WE-TR504 COMMENT RENTRER UN MANDAT EN 5 CONSEILS .... Ⓝ 408
WE-TR530 SYNERGIE SYNDIC ET TRANSACTION : MODE D'EMPLOI PRATIQUE .... Ⓝ 409
WE-TR548 DÉCOUVERTE DU VIAGER.... Ⓝ 410
WE-TR560 LES LOTISSEMENTS SOUMIS À DÉCLARATION PRÉALABLE ET À PERMIS D'AMÉNAGER .... Ⓝ 411

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

9. APPROFONDISSEMENT FISCALITÉ 413
FI005 FISCALITÉ ET DONATIONS SUCCESSIONS 415
FI015 FISCALITÉ IMMOBILIÈRE — ACTUALITÉS 416
FI030 LE RÉGIME JURIDIQUE, COMPTABLE ET FISCAL DE LA SCI 417
FI041 LES PLUS-VALUES ET LA TVA IMMOBILIÈRE — PERFORMER LES RENTRÉES DE MANDATS IMMOBILIERS ... 418
FI044 OPTIMISATION FISCALE DES MODES DE DÉTENTION DE L'IMMOBILIER 419
TR382 TOUT SAVOIR SUR LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES 420
WE-TR366 LA TVA IMMOBILIÈRE : LES FONDAMENTAUX ..... Ⓝ 421
WE-TR522 SAVOIR PRESENTER UNE ÉVALUATION EN INTÉGRANT LA DATA DES IMPÔTS POUR PLUS D'EXCLUSIVITÉS ..... Ⓝ 422
WE-TR528 LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES DES PARTICULIERS ..... Ⓝ 423
WE-TR529 LA FISCALITÉ DES SCI ..... Ⓝ 424
WE-TR559 LA FISCALITÉ DE LA TRANSACTION ..... Ⓝ 425
WE-TR519 LES PRINCIPAUX RÉGIMES D'EXONÉRATION DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES POUR LE PARTICULIER ..... Ⓝ 426
WE-TR531 ACTUALITÉ FISCALE ..... Ⓝ 427

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE 429

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS 431
E-MDG215 DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION : RÔLE ET RISQUE DE L'AGENT IMMOBILIER, À TRAVERS DES CAS PRATIQUES ET TECHNIQUES 433
E-MDG225 SPÉCIAL RENOUVELLEMENT CARTE : DÉONTOLOGIE, LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATION, LBC/FT ET RGPD 434
MDG219 DPE - LOI CLIMAT - AUDIT ÉNERGIE : COMPRENDRE POUR ANTICIPER LES BOULEVERSEMENTS 435
WE-MDG228 DISCRIMINATION ET DÉONTOLOGIE ..... Ⓝ 436
WE-MDG200 LES INCIDENCES DES RÉGIMES MATRIMONIAUX EN IMMOBILIER 437
WE-CAB545 ACTUALITÉS FISCALES IMMOBILIÈRES ..... Ⓝ 438
WE-CAB549 MISE EN CONFORMITÉ RGPD DANS L'IMMOBILIER : FAISONS LE POINT SUR CE QUE VOUS AVEZ COMMENCÉ ..... Ⓝ 439
WE-CAB527 AGENT COMMERCIAL, NÉGOCIATEUR VRP OU NON VRP, LEQUEL DE CES TROIS STATUTS CHOISIR ?.. Ⓝ 440
WE-CAB503 DÉONTOLOGIE ET IMMOBILIER ..... Ⓝ 441
WE-CAB520 RGPD : RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES ..... Ⓝ 442
WE-CAB540 DISCRIMINATION : COMPRENDRE LES ENJEUX ET SAVOIR GÉRER LES SITUATIONS ..... Ⓝ 443
WE-CAB573 COMPRENDRE LA NOTION DE NON-DISCRIMINATION ..... Ⓝ 444

2. GESTION ADMINISTRATIVE - COMPTABLE - FINANCIÈRE 445
E-MDG001 VOS OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES ET COMPTABLES DANS VOTRE CABINET 447
FI040 LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME POINTS CLEFS : CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE 448
FI047 LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME - DÉONTOLOGIE 449
MDG229 GESTION ET STRATÉGIES FINANCIÈRES DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE ..... Ⓝ 450
WE-MDG213 ANALYSE FINANCIÈRE ET RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENT 451
WE-FI043 LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX 452
WE-MDG220 LES FONDAMENTAUX DE L'ANALYTIQUE ET LA RENTABILITÉ 453
WE-CAB554 REVENU FONCIER : AIDE À LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS ..... Ⓝ 454
WE-CAB560 TRACFIN 1 LES MÉCANISMES ET LA GESTION DU RISQUE ..... Ⓝ 455
WE-CAB561 TRACFIN 2 LA DÉCLARATION TRACFIN–LES CONTRÔLES ET SANCTIONS ..... Ⓝ 456
WE-CAB568 AUDIT FINANCIER D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE ..... Ⓝ 457
WE-XX090 ANALYSE DU BILAN ET DU COMPTE DE RÉSULTAT 458

3. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES - SOCIAL - MANAGEMENT 459
E-MDG082 ORGANISATION ET MANAGEMENT DES ACTIVITÉS SYNDIC ET GÉRANCE 461
E-MDG087 DEVENEZ UN BON RECRUTEUR ET SACHEZ INTÉGRER VOS NOUVEAUX COLLABORATEUR 462
E-MDG092 GESTION DU PERSONNEL : COMMENT MAÎTRISER LE RISQUE PRUD'HOMMAL 463
E-MDG102 MANAGEMENT DE PROXIMITÉ — CRÉER SON IDENTITÉ DE MANAGER 464
E-MDG189 PRISE DE PAROLE EN PUBLIC 465
MDG006 PERFORMER DANS L'IMMOBILIER : BIAIS COGNITIFS, ÉCOUTÉ ACTIVE ET COMMUNICATION APAISÉE... Ⓝ 466
MDG042 MANAGER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE 467
MDG045 LA GESTION DU PERSONNEL D'AGENCES ET DE CABINETS 468
MDG046 RECRUTER UN NÉGOCIATEUR IMMOBILIER : QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR ? 469
MDG097 MANAGEMENT ET PNL COMMUNICATION INTERPERSONNELLE 470
MDG179 LE MANAGEMENT D'EXCELLENCE EN 8 LEÇONS 471
MDG188 ANALYSER ET DÉCRYPTER LES ATTITUDES AFIN D'OPTIMISER LA RELATION CLIENT DANS L'IMMOBILIER... 472
MDG191 MANAGER ET PRODUCTEUR - COMMENT COHABITER DANS VOTRE ÉQUIPE ET DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE 473
MDG192 LA FIDÉLISATION DES NÉGOCIATEURS — COMMENT RECRUTER ET GARDER SES MEILLEURS NÉGOCIATEURS 474
MDG193 MANAGER AVEC BIENVEILLANCE POUR « PERFORMER » AVEC VOTRE TEAM 475
MDG207 L'INTÉGRATION, L'ANIMATION ET LA FIDÉLISATION DES AGENTS COMMERCIAUX 476

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG209 DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET SON ASSERTIVITÉ 477
MDG211 ÊTRE EMPATHIQUE ET ADAPTER SA COMMUNICATION À SON INTERLOCUTEUR 478
MDG226 MANAGER UNE ATTITUDE RÉCALCITRANTE CHEZ UN(E) COLLABORATEUR(RICE) DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER 479
MDG227 LE MAL ÊTRE ET MIEUX ÊTRE DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER : CONSTATS, ANALYSE ET SOLUTIONS 480
XX034 SORTIR D'UN CONFLIT : AU-DELÀ DE LA COMMUNICATION, SACHEZ NÉGOCIER 481
XX115 RASSURER LES ACQUÉREURS ET LES VENDEURS D'UN BIEN IMMOBILIER - SAVOIR S'AFFIRMER EFFICACEMENT EN TOUTES CIRCONSTANCES 482
WE-MDG212 RELATIONS ET CONDITIONS DE TRAVAIL : LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL DANS UNE AGENCE IMMOBILIÈRE 483
WE-MDG004 ÉCOUTE ACTIVE ET COMMUNICATION APAISÉE : LES CLÉS DE L'AGENT IMMOBILIER POUR VENDRE ET MANAGER ..... Ⓝ 484
WE-MDG005 DÉJOUER RACCOURCIS DE PENSÉE ET JUGEMENTS BIAISÉS : LES BIAIS COGNITIFS DANS L'IMMOBILIER ..... Ⓝ 485
WE-MDG195 PRENDRE SES MARQUES EN TANT QUE NOUVEAU RESPONSABLE 486
WE-CAB504 L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL OBLIGATOIRE DES SALARIÉS ..... Ⓝ 487
WE-CAB505 L'ENTRETIEN ANNUEL D'ÉVALUATION ET DE FIXATION DES OBJECTIFS ..... Ⓝ 488
WE-CAB532 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES ..... Ⓝ 489
WE-CAB533 MIEUX COMMUNIQUER ET MIEUX DÉCRYPTER SES CLIENTS ..... Ⓝ 490
WE-CAB536 ANIMER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE POUR AUGMENTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE ..... Ⓝ 491
WE-CAB539 LE STATUT ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES AGENTS COMMERCIAUX ..... Ⓝ 492
WE-CAB551 GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS DANS L'IMMOBILIER ..... Ⓝ 493
WE-CAB552 APPRENDRE À DÉLÉGUER ..... Ⓝ 494
WE-CAB558 MANAGEMENT DU CHANGEMENT AFIN D'ACCÉLÉRER L'ADHÉSION DES ÉQUIPES EN SITUATION D'ÉVOLUTION ..... Ⓝ 495
WE-CAB563 DEVENIR UN TUTEUR EFFICACE POUR DES ALTERNANTS PERFORMANTS DANS L'IMMOBILIER ..... Ⓝ 496
WE-CAB567 LA MAÎTRISE DES CHARGES D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE ..... Ⓝ 497
WE-CAB569 AJUSTER SES ÉQUIPES TRANSACTION ET LOCATION. LES SOLUTIONS À PRIVILÉGIER EN PÉRIODE DE CRISE ..... Ⓝ 498
WE-CAB571 DÉVELOPPER SON AGILITÉ RELATIONNELLE DANS L'IMMOBILIER ..... Ⓝ 499
WE-CAB574 L'ARRIVÉE D'UN NOUVEAU COLLABORATEUR ..... Ⓝ 500
WE-CAB575 MOTIVER CES ÉQUIPES EN PÉRIODE DE CRISE ..... Ⓝ 501
WE-CAB576 L'UTILISATION DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS L'IMMOBILIER ..... Ⓝ 502
WE-CAB577 LA GESTION DU TEMPS ..... Ⓝ 503
WE-CAB578 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL EN AGENCE IMMOBILIÈRE ..... Ⓝ 504
WE-CAB579 MANAGER DE L'IMMOBILIER : PRÉPARER ET COMPRENDRE L'ENTRETIEN INDIVIDUEL ET MANAGER AVEC LA MÉTHODE DES 4 COULEURS ..... Ⓝ 505
WE-CAB580 MANAGER DE L'IMMOBILIER : DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET DEVENIR UN BON LEADER POUR SON ÉQUIPE ..... Ⓝ 506
WE-CAB581 MANAGER DE L'IMMOBILIER : SAVOIR GÉRER LES CONFLITS ET MIEUX COMMUNIQUER ..... Ⓝ 507
WE-CAB572 L'IMMOBILIER DE DEMAIN : RÉINVENTER LES CONDITIONS DE TRAVAIL ..... Ⓝ 508
WE-CAB506 DEVENEZ UN BON RECRUTEUR ..... Ⓝ 509
WE-MDG179 LE MANAGEMENT D'EXCELLENCE EN 8 LEÇONS ..... Ⓝ 510
WE-CAB562 INTELLIGENCES ARTIFICIELLES ET IMMOBILIER : OPTIMISER SON EFFICACITÉ - INITIATION ..... Ⓝ 511

4. GESTION COMMERCIALE - MARKETING - DIGITAL MARKETING 513

E-MDG068 EFFICACITÉ COMMERCIALE MAXIMUM — LA SYNERGIE ENTRE LES DIFFÉRENTS MÉTIERS DE L'AGENCE 515
E-MDG201 TRANSFORMATION DIGITALE DE L'AGENCE - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE ET MISE EN ŒUVRE DU CHANGEMENT (EN AGENCE DE TRANSACTION) 516
MDG073 MARKETING RELATIONNEL - TRANSFORMER LE PROSPECT EN CLIENT 517
MDG169 LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ — FAITES SAVOIR VOTRE SAVOIR-FAIRE ! 518
MDG182 COMMENT METTRE EN PLACE UNE BONNE STRATÉGIE DIGITALE POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE ? 519
MDG203 PRISE DE VUE ADAPTÉE À LA PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE 520
MDG222 VENDRE ET MANAGER DANS L'IMMOBILIER GRÂCE AU PROFILAGE ET AUX 4 COULEURS DU DISC 521
MDG999 PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE 522
TR304 LA QUALITÉ DE SERVICE EN AGENCE IMMOBILIÈRE — FIDÉLISER SA CLIENTÈLE SUR LE LONG TERME 523
XX032 CLIENTS DIFFICILES DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES : GÉRER LES SITUATIONS DE CONFLITS 524
WE-MDG171 LA RELATION CLIENTS POUR RÉUSSIR 525
WE-MDG184 COMMENT NE PLUS ÊTRE DÉPENDANT DES PORTAILS IMMOBILIERS 526
WE-CAB508 MON AGENCE IMMOBILIÈRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ..... Ⓝ 527
WE-CAB528 SE DIFFÉRENCIER EN COMMUNIQUANT ..... Ⓝ 528
WE-CAB531 CLIENTS DIFFICILES DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES : GÉRER LES SITUATIONS DE CONFLIT . Ⓝ 529
WE-CAB534 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE INITIATION ..... Ⓝ 530
WE-CAB535 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE PERFECTIONNEMENT ..... Ⓝ 531
WE-CAB547 LANCER UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE DIGITALE (GOOGLE, FACEBOOK/ INSTAGRAM) ..... Ⓝ 532

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB555 DÉCRYPTER LE PROFIL ET LA COULEUR DISC DE VOS INTERLOCUTEURS POUR MIEUX VENDRE ET MANAGER ... Ⓝ 533
WE-CAB556 CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION ... Ⓝ 534
WE-CAB557 GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS POUR SON AGENCE GRÂCE À LINKEDIN ET AU SOCIAL SELLING ... Ⓝ 535
WE-CAB515 OPTIMISER SES PHOTOS, BALAYER LES OUTILS DANS LES PLATEFORMES POUR INSERTION ... Ⓝ 536
WE-CAB559 PRENEZ EN MAIN VOTRE RÉFÉRENCEMENT LOCAL VIA LA PLATEFORME GOOGLE MY BUSINESS ... Ⓝ 537

5. SPÉCIALE DIRIGEANTS ... 539
MDG198 SIMPLIFIER SON ORGANISATION POUR CONTRIBUER EFFICACEMENT AU DÉVELOPPEMENT DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE ... 541
MDG206 PROTECTION SOCIALE DE L'ARGENT IMMOBILIER ET DE SES COLLABORATEURS ... 542
WE-CAB529 SIMPLIFIER SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE AFIN DE DÉVELOPPER SA PRODUCTIVITÉ EN TRANSACTION, LOCATION OU GÉRANCE ... Ⓝ 543
WE-CAB530 EXPLOITER SON PERSONAL BRANDING : METTRE SON IMAGE DE MARQUE PERSONNELLE AU SERVICE DE L'AGENCE AFIN D'AUGMENTER SA VISIBILITÉ ET SON VOLUME D'AFFAIRES ... Ⓝ 544
WE-CAB548 CYBERSÉCURITÉ DANS LES AGENCES IMMOBILIÈRES ... Ⓝ 545

6. DÉVELOPPEMENT ... 547
E-MDG230 GÉRER SON AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE ... Ⓝ 549
MDG197 LE MARKETING DE PROXIMITÉ ... 550
MDG208 SE FORMER AUTREMENT POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE ... 551
MDG224 INITIATION À L'ACTIVITÉ DE MARCHANDS DE BIEN ... 552
WE-MDG196 APPROCHE PATRIMONIALE DE L'INVESTISSEUR EN IMMOBILIER ... 553
WE-CAB550 RÉGLEMENTATION, ENJEUX ET BONNES PRATIQUES POUR L'INSTALLATION DE BORNES DE RECHARGE EN COPROPRIÉTÉ ... Ⓝ 554
WE-CAB570 L'IMPORTANCE D'UTILISER DES IA DANS L'IMMOBILIER ... Ⓝ 555

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE ... 557

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX ... 559
FC003 LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE ... 561
FC011 COMMENT RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ... 562
FC025 BAUX COMMERCIAUX — À TRAVERS DES ÉTUDES DE CAS ... 563
IE003 FISCALITÉ EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE ... 564
IE034 LE CONTENTIEUX DU BAIL COMMERCIAL : ASPECTS JURIDIQUES ET PRATIQUES ... Ⓝ 565
IE035 IMPAYÉS DE LOYERS COMMERCIAUX : PRÉVENTION ET RECOUVREMENT ... Ⓝ 566

2. LES BAUX COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS ... 567
FC008 BAUX COMMERCIAUX : LES OBLIGATIONS DES PARTIES ... 569
FC019 LA CESSION DU DROIT AU BAIL ... 570
FC043 MAÎTRISER LES POINTS CLÉS DU BAIL COMMERCIAL ... 571
FC051 LA PRATIQUE DES BAUX COMMERCIAUX — LA STRATÉGIE DES CLAUSES ... 572
FC055 ACTUALITÉ JURIDIQUE - BAIL COMMERCIAL ET CESSION DE FONDS DE COMMERCE ... 573
IE025 BAUX COMMERCIAUX — ACTUALITÉ ET JURISPRUDENCE ... 574
IE026 MAÎTRISER LA RÉPARTITION DES CHARGES DANS LE BAIL COMMERCIAL ... 574
IE027 ANALYSE D'UN CAS PRATIQUE DE CESSION D'ENTREPRISE ... 576
IE033 BAIL COMMERCIAL : LA VALEUR LOCATIVE ET LE DROIT AU BAIL ... 577

3. ÉVALUATION - EXPERTISE ... 579
IE036 PRATIQUE DE L'EXPERTISE DU FONDS DE COMMERCE ... Ⓝ 581
EV020 ÉVALUER DES MURS COMMERCIAUX ET DES MURS À USAGE PROFESSIONNEL PRINCIPES FONDAMENTAUX ... 582
EV021 MÉTHODES SPÉCIFIQUES D'ÉVALUATION POUR LES LOCAUX À USAGE PROFESSIONNEL ET COMMERCIAL ... 583
FC030 EXPERTISE DU FONDS DE COMMERCE, DU DROIT AU BAIL ET DES PARTS SOCIALES ... 584
FC032 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER A USAGE COMMERCIAL, BUREAUX ET LOCAUX D'ACTIVITÉ ... 585
FC041 ANALYSE DES DOCUMENTS COMPTABLES DE L'ENTREPRISE ... 586
FC056 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR DU FONDS DE COMMERCE ET DU DROIT AU BAIL ... 587
IE028 RÉDIGER LES ACTES DE CESSION DU BAIL ET DU FONDS DE COMMERCE ... 588
IE031 RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL ... 589

4. ACTION COMMERCIALE ... 591
FC018 PRATIQUE DE LA CESSION DES TITRES DE SOCIÉTÉS ... 593
FC049 PRATIQUE DE LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE ... 594
IE029 PRIVILÉGIER L'EXCLUSIVITÉ DE LA RELATION ... 595
IE032 L'EXPÉRIENCE CLIENT EN CRÉATION-TRANSMISSION D'ENTREPRISES ... 596

5. GESTION ADMINISTRATIVE ET TECHNIQUE ... 597
IE030 SUIVI TECHNIQUE ET CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES DES IMMEUBLES DE BUREAUX ... 599
XX092 ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP) — INITIATION ... 600
WE-TR420 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ : SE CRÉER DES OPPORTUNITÉS ... Ⓝ 601

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO RÉNOVATION 603

ECO005 SPÉCIALISTE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES COPROPRIÉTÉS 605
DDU005 SYNDICS DE COPROPRIÉTÉ : SUIVI DES TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE 606
CO126 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT EN COPROPRIÉTÉ 607
DDU003 INGÉNIERIE FINANCIÈRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES COPROPRIÉTÉS 608
ECO003 VENTE D'IMMEUBLE À RÉNOVER ET SUBVENTION ANAH 609
ECO006 GESTIONNAIRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE 610
ECO007 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DANS LES PETITES COPROPRIÉTÉS DE MOINS DE 20 LOTS 611
ECO008 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE : AIDES, FISCALITÉ, FINANCEMENT MAÎTRISER POUR ACCOMPAGNER SES BAILLEURS ET FAIRE LA DIFFÉRENCE ..... Ⓝ 612
E-DDU001 PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DU LOGEMENT - MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS LORS DES TRANSACTIONS 613
E-DDU006 SAVOIR S'ENTOURER POUR OPTIMISER SON PROJET DE TRAVAUX D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE EN COPROPRIÉTÉ 614
WE-CO526 QUALIFICATION « EXPERTS RÉNOVATION COPROPRIÉTÉS » ..... Ⓝ 615
WE-CO527 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT EN COPROPRIÉTÉ ..... Ⓝ 616
WE-CO528 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ — LES CLÉS DE RÉUSSITE DES PROJETS ..... Ⓝ 617

LOCATION DE VACANCES 619

LV002 CLASSEMENT DES MEUBLES DE TOURISME 621
LV006 MIEUX EXPLOITER VOS MANDATS DE LOCATIONS MEUBLÉES ET SAISONNIÈRES 622
LV009 DU MANDAT A LA CONVENTION DE LOCATION SAISONNIÈRE ..... Ⓝ 623
LV011 LOCATION MEUBLÉE SAISONNIÈRE — CONVENTION - COMMERCIALISATION SIGNATURE ÉLECTRONIQUE 624
WE-LV008 LA COPROPRIÉTÉ FACE À LA LOCATION COURTE DURÉE ET TYPE AIR BNB ..... Ⓝ 625
WE-GL511 BAIL MOBILITÉ : UN PLUS À LA LOCATION SAISONNIÈRE ..... Ⓝ 626

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

COPROPRIÉTÉ

1. LES MISSIONS DU SYNDIC ET SON CONTRAT

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO052

L'ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

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

II - LES PRISES DE DÉCISION

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

III - ADMINISTRATION ET COMPTABILITÉ

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

IV - COMMUNICATION ET TRANSPARENCE

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

V - TRAVAUX D'AMELIORATION - « LOI CLIMAT »

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO131

COPROPRIÉTÉS : LES QUESTIONS DIFFICILES

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : Une connaissance des bases du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

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

II - LES ORGANES DU SDC

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

III - LES PRESTATIONS IMPLIQUÉES PAR LES MISSIONS DU SYNDIC

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO147 ÉVOLUTION DE LA MISSION DU SYNDIC ET DE SA RÉMUNÉRATION

OBJECTIF(S)

- Maitriser le contrat de syndic et comprendre la rémunération.
- Adapter la mission aux besoins de la copropriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout professionnel de la gestion immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - DIFFÉRENCE ENTRE SYNDICS

- Syndic bénévole
- Syndic coopératif
- Syndic professionnel
- La prestation de service

II - HISTORIQUE DE L'ÉVOLUTION DU CONTRAT DE MANDAT SYNDIC

- De la liberté contractuelle au contrat type
- Contenu du contrat type
- Fiche d'information
- Bilan des contrôles de syndic par la DGCCRF

III - APPLIQUER - PRÉSENTER - DÉFENDRE LA RÉMUNÉRATION

- La gestion courante
- Les honoraires liés au contentieux
- Les honoraires liés aux sinistres
- Les honoraires liés aux travaux

IV - NOUVELLES MISSIONS ? NOUVEAUX HONORAIRES ?

- Diagnostics divers
- Mise en conformité des règlements de copropriété
- Prêts et subventions
- AG « mixte » (bulletin de vote et visioconférence)

V - NOUVEAUX ENJEUX ET NOUVEAUX OUTILS

- Communication et interactivité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO061

CAS PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA COPROPRIÉTÉ ET LE RCC

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

II – L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

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

III – LE CONSEIL SYNDICAL ET LE SYNDIC

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

IV - COMPTABILITÉ – MUTATIONS

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

V – ENTRETIEN DES BÂTIMENTS ET TRAVAUX

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO155

COPROPRIÉTÉ 2024/2025 : DÉFIS ET NOUVELLE DONNE

OBJECTIF(S)

• Se familiariser avec les nouveautés légales et règlementaires applicables en copropriété actuellement et dans le futur immédiat

• Savoir répondre aux copropriétaires sur leurs questions patrimoniales concernant les interdictions de louer et d'augmenter les loyers

• Utiliser tous les nouveaux ressorts pour amener les copropriétaires aux travaux et aux honoraires nouveaux

• Explorer l'avenir des cabinets immobiliers

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Expérience immobilière minimum en cabinet ou entreprises

Prérequis : Managers immobiliers, syndics de copropriété, transactionnaires, gestionnaires et leurs collaborateurs

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - NOUVEAUTÉS RÈGLEMENTAIRES DEPUIS LA LOI ELAN

- Rappel succinct de la réforme institué par la loi ELAN de 2018. Que retenir d'essentiel avec du recul ?
- Résumé de la loi CLIMAT de 2021 : comment l'expliquer aux clients
- Comment sortir les coproprietaires des interdictions de louer ou augmenter les loyers des passoires energétiques G, F, E ?
- Apport de la loi 3 DS de 2022
- Tous les Décrets post ELAN

II - L'AVENIR DU MÉTIER DE SYNDIC

- Comment expliquer simplement aux clients les nouveaux outils DPE COLLECTIF, DTG, PPT, CPE, FONDS TRAVAUX : Comment les articuler ?
- Quel nouveau rôle et quels honoraires nouveaux ?
- Comment mieux traiter le patrimoine de tous que constitue la copropriété
- L'engénierie financière nouvelle du syndic : S'y retrouver dans les aides et financements de travaux
- Le calcul du retour sur investissement des éléments d'équipement
- Comment les syndics font-ils à l'étranger ? Peut-on s'en inspirer ?
- Peut-on utiliser l'intelligence artificielle ?
- Comment utiliser le « BIM COPRO » ou la maquette 3D du bâtiment ?

III - FORCES ET FAIBLESSES DU SYNDIC

- Les connaître d'après les Instituts de sondage
- Résumer l'étude du PUCA de décembre 2023 sur les syndics et en tirer les conséquences
- Comment s'y retrouver dans les méandres de MA PRIM'RENOV ?
- Gérer ou non les aides individuelles de copropriétaires après les aides collectives de la copropriété (dossiers ANAH et autres) ?
- Connaître les principales pathologies et leur terminologie

IV - PRINCIPALES JURISPRUDENCES EN COPROPRIÉTÉ DEPUIS 5 ANS :

- Jeu de rôle avec les participants pour constituer un « Tribunal de la copropriété » et délibérer sur les affaires présentées qui ont été jugées par les Tribunaux et Cours

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO153

COPROPRIÉTÉS 21 QUESTIONS DIFFICILES : LE SYNDIC, SES PRESTATIONS ET SES HONORAIRES

OBJECTIF(S)

• Répondre à des questions difficiles que peut se poser un syndic dans l'établissement de son mandat, le calcul de ses honoraires et la réalisation des prestations impliquées par ses missions, en justifiant les réponses par les textes législatifs et règlementaires

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires, comptables, assistant(e)s de copropriétés

Prérequis : une connaissance de base du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

I - LES CONTRATS ET LES RÉMUNÉRATIONS DU SYNDIC

- Un syndic qui n'est pas un professionnel doit-il être obligatoirement un copropriétaire bénévole ?
- Les honoraires pour travaux accordés au syndic peuvent-ils être votés par l'AG dans la même résolution que celle votant les travaux ?
- Le syndic peut-il fournir au SDC qu'il administre des prestations de services autres que celles impliquées par son contrat de syndic ?
- Quand une AG désigne un nouveau syndic le mandat du sortant peut-il prendre fin au cours de cette AG ?
- Le syndic peut-il démissionner en cours de mandat ?
- Le syndic peut-il se faire représenter par un copropriétaire ?
- Le SDC est-il tenu des frais et honoraires imputables à un copropriétaire en cas de défaillance de ce dernier ?

II - LES PRESTATIONS IMPLIQUÉES PAR DES MISSIONS D'ADMINISTRATION

- Quand le syndic doit-il mettre à jour les informations en ligne sur l'extranet ?
- Le syndic peut-il inclure dans le montant de l'opposition sur le prix de vente d'un lot des sommes dues par le vendeur au titre des lots non vendus ?
- En cas de mutation, à quel moment le syndic doit-il mettre à jour la liste des copropriétaires ?
- Quel registre le syndic doit-il tenir à la disposition de la CNIL ?
- Quand le syndic doit-il transmettre à l'ANAH les informations nécessaires à la mise à jour annuelle du RNC ?
- A quels copropriétaires les renseignements financiers contenus dans la fiche synthétique sont-ils particulièrement utiles ?
- Les syndics ont-ils obligation de fournir des informations au procureur de la République et à TRACFIN?

III - LES PRESTATIONS IMPLIQUÉES PAR DES MISSIONS DE CONSERVATION

- Le syndic peut-il ne jamais visiter la copropriété ?
- Quand les provisions sur travaux sont-elles exigibles par défaut, si l'AG n'a pas fixé de date ?
- Quand et dans quelles copropriétés les syndics doivent-ils faire réaliser le nouveau DPE, version 1/7/2021 ?
- Quelle est la nature des travaux devant figurer dans un plan pluriannuel de travaux ?
- Le fond de travaux pourra-t-il à l'avenir financer la réfection des peintures d'une cage d'escaliers ?
- Est-il nécessaire de ventiler le fond de travaux par copropriétaire et par lot ?
- Avec quelle majorité l'AG décide -t-elle l'affectation du fond de travaux ?

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

2. DÉFINITION ET CADRE JURIDIQUE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO071

LE SYNDIC ET L'IMMEUBLE NEUF

—

Mise en route de la copropriété

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA NAISSANCE DE LA COPROPRIÉTÉ

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

II - LA MISE EN ROUTE DE LA COPROPRIÉTÉ

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

III - LA RESPONSABILITÉ LÉGALE DES CONSTRUCTEURS ET LES ASSURANCES OBLIGATOIRES

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO095 RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ET ÉTAT DESCRIPTIF DE DIVISION

—

Clauses abusives

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

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

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

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

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

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

CONCLUSION : L'ARBITRAGE, UNE SOLUTION INTÉRESSANTE MAIS DÉLICATE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO125 LE MEMO DU SYNDIC

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

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

II - ACTUALITÉ COMPTABLE DE LA COPROPRIÉTÉ

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

III - LA COMMUNICATION NUMÉRIQUE

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

IV - L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

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

V - LE CONSEIL SYNDICAL

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

VI - LE SYNDIC

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO141 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - SYNDIC : NOUVELLES OBLIGATIONS

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

II - LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ : OBLIGATION DE MAJ

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

III - MODIFICATIONS RELATIVES À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

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

IV - LE CONSEIL SYNDICAL

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

V - RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET TRAVAUX

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

VI - DIVERS

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

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

OBJECTIF(S)

- Optimiser la gestion du personnel de copropriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic, gestionnaire, assistant(e)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

I – LES RAPORTS DU CONCIÈRGE OU GARDIEN AVEC

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

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

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

III – REMUNERATION :

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

IV – SÉCURITÉ

- Document MAJ des risques
- Surveillance médicale
- Inaptitude

V- DROIT DISCIPLINAIRE

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

VI- AUTRES FORMES DE RUPTURE

- Démission
- Retraite

CONCLUSION : ALLIÉ OU CONCURRENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO143

COPROPRIÉTÉ : ELAN 3DS, CLIMAT ET RÉSILIENCE

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic, gestionnaire, assistant(e)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

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

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

III – LES CONSÉQUENCES DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO144 RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ CRÉATION ET MODIFICATIONS

OBJECTIF(S)

• Savoir lire le règlement de copropriété et identifier les points litigieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout professionnel de la gestion immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I – CADRE LÉGAL ET CONTRACTUEL

- Loi du 10 juillet 1965 et décret d'application du 17 mars 1967
- Champ d'application
- Etablissement du règlement de copropriété
- Définition et contenu de l'état descriptif de division
- Définition et contenu de l'état descriptif de division

II – LE CONTENU

- Définition des parties privatives et des parties communes
- Droits et obligations des copropriétaires
- Destination de l'immeuble
- Administration de la copropriété
- Règles de répartition de charges

III – LE CONTENTIEUX DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ

- L'action en révision
- L'action en nullité
- Clauses illicites/ réputées non écrites

IV – LES MODIFICATIONS PRÉVUES PAR LA LOI : COMPRENDRE ET IDENTIFIER

- Clauses obsolètes : l'adaptation du règlement de copropriété
- Clauses non conformes : loi ELAN et 3DS

IV – COMMENT LES TRAITER

- Par décision de l'assemblée générale
- Par décision judiciaire
- Formalités à accomplir

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO014

COPROPRIÉTÉ - PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES

—

Délimitation et impact sur la répartition des charges

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

II - DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE PARTIES COMMUNES

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

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

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

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

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

V - LA RÉVISION ET RÉPARTITION DES CHARGES

VI - LA NULLITÉ DE LA RÉPARTITION DES CHARGES

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO123

COPROPRIÉTÉ : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Débutants, assistant(e)s, transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - DÉFINITION DE LA COPROPRIÉTÉ

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

II - LES ORGANES DE LA COPROPRIÉTÉ

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO127 LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

II - PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES

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

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

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

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

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

V - LES MODIFICATIONS DU RÈGLEMENT CONVENTIONNEL DE COPROPRIÉTÉ

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO999

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

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - EXERCICE DE LA PROFESSION

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

II - NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LE SYNDIC

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

III - NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LE SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES

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

IV - RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET TRAVAUX

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

V - LES COPROPRIÉTÉS EN DIFFICULTÉ

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO111 CALCUL DES TANTIÈMES ET CHARGES EN COPROPRIÉTÉ ; CAS PRATIQUES

OBJECTIF(S)

• Approche concrète des calculs de charges dans les états descriptifs de division

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans la Copropiété, et droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

II - L' ÉTAT DESCRIPTIF DE DIVISION PARTIE INTÉGRANTE DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ

Présentation de plusieurs EDD, rappel des règles d'élaboration.

III - LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE CHARGES

Les charges communes générales, les charges communes spéciales, modalités de calcul, critère d'utilité, les coefficients de pondération, les « pièges » des copropriétés à bâtiments multiples.

IV - CAS PRATIQUES : CRÉATION D'UN ASCENSEUR ET RAVALEMENT D'UN BÂTIMENT AVEC COUR

Deux cas concrets : création d'un ascenseur dans une copropriété et réfection des façades dans un copropriété avec des bâtiments imbriqués et un courette.

V - SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

VI - TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO086 LES DEVOIRS DU SYNDIC

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, gestionnaires de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-boardd
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - RESPONSABILITÉ CIVILE DU SYNDIC

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

II - RESPONSABILITÉ PÉNALE DU SYNDIC

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO514

LE CONTENTIEUX DE LA COPROPRIÉTÉ APRÈS ALUR ET ELAN

OBJECTIF(S)

- Anticiper et limiter les risques de conflits
- Maîtriser les procédures contentieuses et précontentieuses à engager en intégrant les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : Pratique de la gestion des copropriétés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - NOUVEAUX DÉLAIS ET NOUVEAU CADRE JUDICIAIRE

- Prescription des actions personnelles
- Notification du procès-verbal de l'assemblée générale
- Réforme des tribunaux et des procédures – quelles incidences pour le contentieux de la copropriété ?
- Cas pratiques

II - RENFORCEMENT DES OUTILS POUR LE RECOUVREMENT DES CHARGES

- La procédure accélérée de recouvrement des charges
- L'opposition article 20 revisitée
- Extension du super privilège, point en cas de liquidation judiciaire
- Mandataire ad hoc
- Cas pratiques

III - NOUVELLES ACTIONS CONCERNANT LE SYNDIC

- Changement de syndic et transmission des documents
- Action en cas de carence et inaction du syndic
- Accès des huissiers de justice aux parties communes
- Quizz

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO519

ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Passer en revue les nouveautés intervenues dans le droit de la copropriété, selon l'évolution des textes législatifs ou réglementaires et l'évolution de la jurisprudence.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES DISPOSITIONS RELATIVES AU POUVOIR D'ACHAT ET À LA LOI CLIMAT

- Charges de copropriété : les taux d'impayés s'élèvent à 20% en France
- Prolongation du bouclier tarifaire gaz
- Prolongation du bouclier tarifaire électricité
- Transmission de la facture d'eau au copropriétaire et au locataire lorsque le contrat de fourniture n'est pas individualisé
- Nouveau droit de surplomb pour l'isolation thermique par l'extérieur d'un bâtiment
- Mise a jour règlement de copropriété : clause de solidarité en cas d'indivision et de démembrement

II - L'INFORMATION ET LES TRAVAUX EN COPROPRIÉTÉ

- Carnet d'information du logement : il entre en vigueur le 1er janvier 2023
- Rénovation énergétique : Fonds travaux, PPPT, DPE collectif,..., Rappels conséquences du nouveau DPE pour les copropriétés, Zoom sur Le Projet de Plan Pluriannuel de Travaux
- Obligations concernant le local a vélo
- Copropriétés dégradées : quels dispositifs d'alerte et de redressement ?

III - AUTRES POINTS D' ACTUALITÉS

- Décret tertiaire, mise en concurrence devis et irrégularité de l'AG, transfert canalisation colonnes gaz, …)
- Punaises de lit : quelles obligations pour les copropriétés en cas d'infestation

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO531 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ

—

1ere partie

OBJECTIF(S)

- Apporter des réponses claires et pertinentes dans l'exercice du métier de syndic.
- Anticiper les risques de contentieux.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Syndic, gestionnaire de copropriété.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LOI ELAN ET RÉGLEMENTATION PROFESSIONNELLE

- Obligations professionnelles
- Tracfin, habitat indigne, protection du statut, formation
- Le CNTGI

II - LOI ELAN ET MESURES PROPRES À LA COPROPRIÉTÉ

- Naissance du statut et mise en route de la copropriété
- Définition du lot et du lot transitoire
- Nouveau droit accessoire aux parties communes
- Le droit à construire
- Parties communes spéciales et parties communes à jouissance privative
- MAJ du règlement de copropriété : loi ELAN, loi 3DS

IIII - MODIFICATIONS RELATIVES À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Modalités d'organisation :
- Le procès-verbal
- Évolution des règles de majorité. Passerelle

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO532 FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET BONNES PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ

2éme partie

OBJECTIF(S)

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

• Apporter des réponses claires et pertinentes dans l'exercice du métier de syndic.

• Anticiper les risques de contentieux.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Syndic, gestionnaire de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE SYNDIC ET SES OBLIGATIONS / LE CONSEIL SYNDICAL

- Le syndic
- Le respect des délais de prescription
- Extranet
- Le carnet numérique
- Extension de la déchéance du terme aux provisions travaux
- Effet du « bail réel solidaire »
- Les diagnostics traditionnels
- Le conseil syndical
- Renforcement du poids du conseil syndic
- Délégations données au conseil syndical
- Remise des pièces au conseil syndical
- Les pouvoirs du président

II - LES MESURES EN FAVEUR DES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

- Les contraintes législatives:
- Consommation énergétique des bâtiments à usage d'habitation
- Spécificité pour les bâtiments à usage tertiaire
- Individualisation des frais de chauffage
- Les outils au service des économies d'énergie
- Le DPE, le PPPT
- Le fonds travaux
- Majorité pour le vote d'économie d'énergie

III - DIVERS

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

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

3. ASSEMBLÉES GÉNÉRALES - CONSEIL SYNDICAL

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO033

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

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaire de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - CE QUI DÉPEND DE SOI

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

II - NOTIONS GÉNÉRALES SUR LA COMMUNICATION

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

III - CE QUI DÉPEND DES AUTRES

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO043

LA PRATIQUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

—

Mise en situation

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics, gestionnaires, assistant(e)s

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - RAPPEL DU CADRE JURIDIQUE

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

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

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

II - ATELIERS PRATIQUES

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

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO090 LES COMPORTEMENTS GAGNANTS DU GESTIONNAIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires d'immeubles

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

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

I - COMMENT SE PRÉPARER AVANT L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

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

II - ALLIÉS ET OPPOSANTS, COMMENT LES GÉRER

La gestion des opposants
La gestion et le rôle des alliés

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

Mise en situation d'un participant
Analyse de la vidéo

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

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

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

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

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

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

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

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

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

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

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics et gestionnaires de copropriétés menant des assemblées générales

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - CONSTATS SUR LE DÉROULEMENT DES AG

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

II - DÉFINITION D'OBJECTIFS POUR L'AVENIR

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

III - DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ORATOIRES

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

IV - ANIMATION DE LA RÉUNION

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

V - CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

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

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

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

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

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

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

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

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

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

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

V - LES MAJORITÉS POUR DÉCIDER :

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO146 L'ESSENTIEL DE LA VENTE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

- Appréhender les notions de base de la Copropriété
- Connaitre les impacts de la loi Climat et Résilience en copropriété
- Chronologie de la vente de lots de copropriété
- Rôles : Notaire – Syndic – Agent immobilier
- Réunir les documents et informations de l'article L721-2 du CCH
- Maitriser la répartition financière entre vendeur et acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes

Prérequis : expérience Transaction

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Sensibilisation au régime de la copropriété
- Les textes de la copropriété : loi de 1965 et décret de 1967

I – ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ : NOTIONS DE BASE

- Les documents principaux : Règlement de copropriété, Etat descriptif de division, Etat de répartition de charges
- Les organes de la copropriété : Syndicat de copropriétaires, Syndic, Conseil syndical
- Nature et composition des lots
- Droits et obligations sur les Parties Privatives et Parties Communes
- Assemblées : rôle et fonctionnement
- Charges de copropriété : nature et répartition

II – GÉRER LES ACCORDS FINANCIERS ENTRE VENDEUR & ACQUÉREUR

- Fonds de roulement ou Avance permanente de trésorerie - Fonds de réserve (SRU)
- Fonds travaux loi ALUR – Evolutions
- Provisions pour charge sur Budget Prévisionnel
- Charges pour travaux hors Budget Prévisionnel
- Conséquences de l'approbation des comptes de l'exercice
- Éventuelle AG entre avant-contrat et réitération

III – DOCUMENTS ET INFORMATIONS A RECUEILLIR

- Documents de l'article L721-2 CCH
- Situation du bien au regard de la classe énergétique
- Existence du Plan Pluriannuel de Travaux - DPE collectif - Procédures en cours
- Situation débitrice du vendeur ou de l'acquéreur
- Régularité des travaux effectués par le vendeur – Possibilité des travaux souhaités par l'acquéreur
- Location courte durée – Usage des lots
- Particularités des petites copropriétés

IV – SPÉCIFICITÉS DE LA MUTATION DE LOT(S) DE COPROPRIÉTÉ

- Document Unique de mutation : état daté, certificat art 20
- Chronologie de la vente de lot de copropriété
- Droit de préemption des aires de stationnement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO518

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

OBJECTIF(S)

- Préparer et organiser une assemblée générale de copropriété
- Connaître les règles juridiques

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic débutant, assistant(e) de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA CONVOCATION

- La préparation d'une assemblée générale
- Le rôle du syndic, le rôle du conseil syndical
- L'ordre du jour
- Les annexes
- Les modalités d'envoi de la convocation
- Le délai de convocation

II - LA TENUE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- La feuille de présence et les pouvoirs
- Mise en place d'un « bureau », son rôle
- Le vote: modalités-majorités

III - LE PROCÈS-VERBAL

- Qui rédige le procès-verbal?
- Son contenu
- Sa diffusion-registre-extranet
- Contestations

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO533 LE CONSEIL SYNDICAL : UN RÔLE PRÉPONDÉRANT DANS LA GOUVERNANCE DE LA COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Connaître le rôle et le pouvoir dont dispose juridiquement le conseil syndical. Analyser l'incidence de la loi ELAN à travers les nouvelles prérogatives du conseil syndical.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic, gestionnaire.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

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

- Les grandes étapes législatives : 1965 – 1985 – 2000 – 2014 - 2018

II - LE CONSEIL SYNDICAL, UN ORGANE CONSULTATIF ET ACTIF

- Désignation, mission, organisation.
- Droit, obligation, responsabilité.

III - LES POUVOIRS DU CONSEIL SYNDICAL

- Pouvoirs détenus seul.
- Pouvoirs partagés avec le syndic.
- Pouvoirs liés à la délégation de l'AG.
- Pouvoirs que le CS ne détient pas.
- Pouvoirs élargis par la loi ELAN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO540 LA DÉLÉGATION PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES AU CONSEIL SYNDICAL DE SON POUVOIR DE DÉCIDER

OBJECTIF(S)

• Maitriser la procédure permettant à l'assemblée générale des copropriétaires de déléguer certains de ses pouvoirs de décision au conseil syndical et permettant à ce dernier de les exercer.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les gestionnaires de copropriété – Les comptables de copropriétés – Les assistant(e)s.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES CONDITIONS DE LA DÉLÉGATION DE POUVOIRS AU CONSEIL SYNDICAL

- La taille de la copropriété et le nombre de conseillers syndicaux
- Le nombre de copropriétaires souhaitant cette délégation de pouvoirs au Conseil syndical
- La nature des décisions à déléguer
- Le cas particulier des opérations de travaux, notamment celles résultant du plan pluriannuel de travaux

II - LES MODALITÉS DE L'EXERCICE DE LA DÉLÉGATION DE POUVOIR

- Les limites de la délégation : une durée maximale renouvelable et un encadrement budgétaire par l'AG
- Les prises de décisions par le Conseil Syndical et le vote des conseillers
- Le Procès-Verbal des décisions prises par le Conseil Syndical et mode de scrutin du vote
- La transmission au syndic du PV du Conseil Syndical et son inscription dans le registre des PV des AG
- L'exécution par le syndic de la décision du CS comme s'il s'agissait d'une décision de l'AG
- Un compte-rendu annuel du CS devant l'AG des décisions prises et des actions menées

III - LA TENUE DES COMPTES DES OPÉRATIONS DÉCIDÉES PAR LE CS

- Une comptabilité distincte pour les opérations décidées par le CS de celles décidées par l'AG
- Des numéros de compte spécifiques et une nomenclature comptable modifiée
- Une comptabilité propre pour les opérations courantes décidées par le CS dans le cadre d'une enveloppe inclues dans le budget prévisionnel et des appels de fonds distincts
- Une comptabilité spécifique pour chaque opération de travaux et opération exceptionnelle décidée par le CS et des appels de fonds distincts exigibles aux dates fixées par le CS

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO541

COPROPRIÉTÉ : LOI CLIMAT ET ÉNERGIE / LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

OBJECTIF(S)

• Connaitre les nouvelles contraintes législatives nées des engagements pris en matière de rénovation énergétique et les mettre en oeuvre.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic, gestionnaire de copropriété.

Prérequis : une première expérience de la copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRÉSENTATION GLOBALE DE LA LÉGISLATION

- Objectif général de la législation et impact sur le logement.
- Les enjeux pour la copropriété :
  constat général sur le parc immobilier.
  Insuffisances des précédentes législations (loi ALUR).
  Importantes actions de rénovation à réaliser.
- Les nouvelles normes en matière de gestion locative impactent les copropriétaires.

II - LES OUTILS PROMUS PAR LA LÉGISLATION

- Le retour du PPT.
- L'évolution du fonds travaux.
- Le DPE et la généralisation du DPE collectif.
- Le raccordement des immeubles au réseau d'assainissement collectif.
- La procédure de mise en place des équipements collectifs en bornes de recharge pour véhicule électrique.

III - LE RÔLE DU SYNDIC

- Sensibilisation et information des copropriétaires.
- Préparation des dossiers avec le conseil syndical ; Travaux, financement, assistance d'expert.
- Les délais de mise en oeuvre.
- Cas pratiques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

4. COMPTABILITÉ - CHARGES

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO016

LA GESTION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE D'UNE OPÉRATION DE TRAVAUX

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION :

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

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

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

II - LE BUDGET DE L'OPÉRATION DE TRAVAUX

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

III - LA COMPTABILISATION D'UNE OPÉRATION DE TRAVAUX

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

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

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

V - CALCUL ET FIXATION DES HONORAIRES TRAVAUX

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO019

COMPTABILITÉ DES COPROPRIÉTÉS

—

Perfectionnement et réponses à tout

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Comptables (niveaux 2 et 3)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Recensement des difficultés rencontrées

II - TRAITEMENT DES POINTS DÉLICATS

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

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO082

LES MUTATIONS EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires, assistants et comptables de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

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

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

III - APRÈS LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

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

IV - CONSÉQUENCES DU NON RESPECT DE CES OBLIGATIONS

- Par le notaire
- Par le syndic

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO997 VALORISER LE PILOTAGE FINANCIER DES COPROPRIÉTÉS

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

II – LE SYNDIC : COORDINATEUR DANS LA GESTION DES CONTRATS

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

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

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

IV – LA GESTION DU CONTENTIEUX

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO017

COMPRENDRE LA COMPTABILITÉ SYNDIC

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

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

Prérequis : Une connaissance élémentaire du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

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

I - GESTION ET COMPTABILISATION DES OPÉRATIONS DU SYNDICAT

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

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

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

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

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO122

LA COPROPRIÉTÉ EXPLIQUÉE AUX COMPTABLES

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

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

II - LE SYNDIC ET LE CONSEIL SYNDICAL

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

III - L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES

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

IV - LA GESTION DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les points de vigilance

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

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO517

COMMENT ACHETER UNE PARTIE COMMUNE EN COPROPRIÉTÉ ?

OBJECTIF(S)

• Des copropriétaires peuvent envisager d'acquérir une partie commune. Il est important de connaître la méthodologie à suivre tant pour les conseiller que pour protéger les intérêts du syndicat.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic de copropriété, transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - NOTIONS GÉNÉRALES

- Distinguer les parties communes des parties privatives en copropriété
- Quelles sont les caractéristiques d'un lot de copropriété

II - LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA VENTE

- Comment transformer une partie commune en lot de copropriété
- Comment faire prendre la décision de vente par l'assemblée générale
- Comment régulariser l'acte authentique
- Répartition du montant de la vente (fonds de réserve, crédit copropriétaires présents)
- Rémunération syndic

III - QUELQUES CAS DE PARTIES COMMUNES VENDUES

- Combles, couloirs, loge concierge etc…

IV - CAS DES PARTIES COMMUNES « APPROPRIÉES » SANS AUTORISATION

- Prescription, régularisation ou action judiciaire?

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO530 FLAMBÉE DES TARIFS DE L'ÉNERGIE : COMPRENDRE LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE POUR RÉDUIRE LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ FACE À L'AUGMENTATION DES TARIFS

OBJECTIF(S)

- Appréhender son devoir de Conseil et de Mise en Concurrence dans la limite du cadre légal
- Connaître le Marché de l'Énergie et les différents Acteurs
- Maîtriser les risques d'une mauvaise gestion
- Savoir identifier des solutions face à la complexité d'un marché en constante évolution
- Être capable de proposer et d'argumenter les solutions aux copropriétaires
- Gain de temps et économies d'échelle

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE (THÉORIE)

- La Libéralisation : Principes, Nature et Effets :
  - Avant : Un Monopole
  - Après : Les différents Acteurs et leurs Rôles
- L'origine de nos Énergies :
  - Électricité Les différents modes de production
  - Gaz : Répartition des Importations
- Les Tendances des Marchés :
  - Les Différents Facteurs d'influence : Situation Géopolitique, Crises, Météo…

II - VOS OBLIGATIONS – VOTRE MÉTHODE ACTUELLE (ÉCHANGE)

- Devoir de Conseil
- Mise en Concurrence
- Négociation
- Anticipation = sécurisation des budgets

III - CAS CONCRETS (PRATIQUE)

- Les différents Contrats :
  - Fixes, Indexés, l'ARENH : avantages/inconvénients
- Obligations Contractuelles :
  - Les Durées d'Engagement, La Tacite reconduction, Préavis de résiliation.
- Exemples concrets de mauvaise gestion :
  - Frais de résiliation, Manque d'anticipation, Turn-Over

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO534 LE LOT DE COPROPRIÉTÉ : DROIT PRIVATIF ET INDIVISION FORCÉE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la notion de lot de copropriété, gérer la vie du lot de copropriété, associer lot et calcul de charges.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic, gestionnaire de copropriété.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉFINITION DU LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Lot de copropriété : Partie privative et quote-part de partie commune.
- Lot de copropriété et droit de vote.
- Examen de quelques lots spécifiques : Lots principal, lot secondaire, lot transitoire, lot non attribué.

II - LA VIE DU LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Naissance du lot de copropriété.
- Modification du lot et : Division, réunion, agrandissement, changement de destination, surélévation, jouissance privative, annulation d'un lot.
- Obligations liées à ces modifications.

III - LOT ET CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

- Principe.
- Charges : service collectif et équipements communs
- Charges : conservation et entretien
- Révision des charges

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

5. GESTION TECHNIQUE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

AB041 RISQUES TECHNIQUES DANS LES IMMEUBLES ANCIENS

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - RISQUES LIÉS AU BÂTI

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

II - RISQUES LIÉS AU SECOND ŒUVRE

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

III - DIAGNOSTIC DÉTAILLÉ

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

IV - POINTS À RISQUES MAJEURS

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

V - DÉMARCHES

- Auprès du syndic des copropriétaires
- Assemblée générale extraordinaire

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO004

LE SYNDIC ET LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIÉTÉ

—

Principes juridiques

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES TRAVAUX DÉCIDÉS ET EFFECTUÉS PAR LE SYNDICAT

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

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

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

III - LA DIRECTION DES TRAVAUX

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

IV - LA RÉCEPTION ET LES DÉCOMPTES

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO136

COMPRENDRE L'ESSENTIEL DES MARCHÉS DE TRAVAUX DANS UNE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

- Appréhender la réglementation des marchés ;
- Choisir la procédure d'achat adaptée aux besoins de la copropriété ;
- Identifier les prérogatives de la copropriété lors de la passation des marchés de travaux ;
- Savoir préparer les dossiers de consultation ;
- Appréhender le rôle du gestionnaire-responsable copropriété.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : Les participants doivent avoir une expérience de la gestion, de l'entretien, et de l'amélioration des immeubles en copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

PRÉAMBULE :

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

I - LES DIFFÉRENTS ACTEURS DANS LES MARCHÉS DE TRAVAUX

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

II - LA PRÉPARATION DU MARCHÉ DE TRAVAUX

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

III - LES PIÈCES CONSTITUTIVES D'UN MARCHÉ DE TRAVAUX

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

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

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

V - LA FIN DU MARCHÉ DE TRAVAUX

- La résiliation du marché - La réception des travaux.

VI - LES GARANTIES POST RÉCEPTION ET LES ASSURANCES CONSTRUCTION (parfait achèvement ; bon fonctionnement ; décennale, la D.O.).

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO011 ENTRETIEN ET MAINTENANCE DANS UN IMMEUBLE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

II - DÉFINITIONS JURIDIQUES ET TECHNIQUES DES PARTIES COMMUNES

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

III - ÉLEMENTS D'ÉQUIPEMENTS COMMUNS ET CONTRATS DE MAINTENANCE

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

IV - CONTRÔLER LA SÉCURITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

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

V - LES ASSURANCES DE LA COPROPRIÉTÉ

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO025

GESTION TECHNIQUE DES IMMEUBLES : PARTIES COMMUNES

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - TRONC COMMUN

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

II - ENVIRONNEMENT ET ASPECT EXTÉRIEUR DU BÂTIMENT

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

III - PRÉVENTION ET TRAITEMENT DES DÉSORDRES SUR ÉLÉMENTS STRUCTURANTS

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

IV - PRÉVENTION ET TRAITEMENT DES DÉSORDRES SUR LES ÉQUIPEMENTS

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

V - LA SÉCURITÉ INCENDIE

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

VI - L'ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES HANDICAPÉES

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

VII - LA TENUE DU CARNET D'ENTRETIEN

- Les objectifs
- Le contenu

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO524

TECHNOLOGIE ET PATHOLOGIE DU BÂTIMENT

OBJECTIF(S)

• Dans le cadre d'une transaction immobilière, comprendre préalablement la situation technique permettra de mieux apprécier la valeur réelle du bien immobilier et de mener ainsi une bonne négociation. En tant que gestionnaire technique, il est également essentiel de maîtriser la connaissance des différents éléments constitutifs d'un immeuble, et de savoir analyser les désordres pathologiques afin de préconiser les remèdes appropriés. Cette formation technique du bâtiment s'adresse donc aux professionnels de l'immobilier souhaitant se perfectionner ou acquérir de nouvelles connaissances dans ce domaine.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics de copropriété, administrateurs de biens, négociateurs immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONTEXTE GÉNÉRAL DES IMMEUBLES DE LOGEMENTS COLLECTIFS ET INDIVIDUELS

- Les immeubles construits avant 1950, typologies et modèles architecturaux
- De la « passoire thermique » aux immeubles à énergie positif
- L'impact sur les durées de vies des matériaux de construction mis en oeuvre
- Durabilité et critères de vieillissement des ouvrages

II - DESCRIPTION TECHNOLOGIQUE - SITUATION PATHOLOGIQUE COURANTE

Des fondations jusqu'au faîtage
- Description des techniques de construction et matériaux mis en oeuvre
- Application de solutions de traitement de l'humidité
- Identification des désordres et des dégradations les plus couramment rencontrés sur le clos et le couvert
- Méthode d'identification des causes des désordres structurels
- Réaliser une reprise en sous oeuvre : Les techniques et procédés d'interventions

III - TYPOLOGIE ET MODE DE FONCTIONNEMENT DES ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES

- La ventilation des immeubles : VMC, VMR, VMP, VMI en simple ou double flux, hygro A ou B
- Les pompes à chaleur Air/Air – Air/Eau – Eau /Eau
- Les panneaux solaires thermiques et photovoltaïques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO118 LA GESTION TECHNIQUE DE PATRIMOINE IMMOBILIER

—

Eco Rénovation

OBJECTIF(S)

• Maîtriser tous les aspects de la maintenance préventive et curative en parfaite adéquation avec un plan d'amélioration des performances énergétiques qui peut être engagé.

• Répondre aux obligations réglementaires de gestion technique des immeubles de logements.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – INTRODUCTION – RAPPEL DU CONTEXTE D'ORGANISATION GÉNÉRALE

- Le rôle et les objectifs du gestionnaire technique.
- L'analyse du contexte technique et environnemental de la copropriété.

II – PRÉSENTATION DU PROCESSUS DE GESTION TECHNIQUE

- Organisation de la gestion de l'entretien courant, la maintenance préventive et curative.
- Les contrats d'entretien courants avec obligations de moyens et de résultats.

III – NOTIONS TECHNIQUES DE BASE

Approche pathologique :
- Compréhension du vieillissement des bâtiments.

IV – LE DIAGNOSTIC TECHNIQUE GLOBAL (DTG)

Constitution du dossier :
- Le DPE collectif ou l'audit énergétique.
- Le plan pluriannuel des travaux. (PPT)
- L'état de conformité de la copropriété.
- Synthèse technique et financière.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO513 LES TRAVAUX PRIVATIFS EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les principes juridiques applicables à la gestion des travaux privatifs en copropriété

• Intégrer les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CADRE JURIDIQUE DES TRAVAUX PRIVATIFS

- Les travaux autorisés
- Les travaux soumis à autorisation
- Création de nouveaux locaux privatifs au sein d'une copropriété
- Échanges questions / réponses + cas pratiques

II - LA PROCÉDURE D'AUTORISATION

- Les étapes
- Le formalisme
- Que peut faire le copropriétaire qui se voit refuser l'autorisation ?
- Échanges questions / réponses + cas pratiques

III - LE CONTRÔLE PAR LE SYNDIC DES TRAVAUX PRIVATIFS

- Droit de contrôle du syndic sur les travaux non soumis à autorisation
- Moyens de contrôle sur les travaux soumis à autorisation
- Échanges questions / réponses + cas pratiques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO525

L'ENTRETIEN ET LA MAINTENANCE DANS UN IMMEUBLE EN COPROPRIÉTÉ PAR L'ASSISTANT(E) DURÉE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances juridiques et techniques pour assurer la mission d'entretien et de maintenance et d'amélioration d'un immeuble en copropriété. L'exécution des tâches liées à l'entretien courant. Connaître le vocabulaire utilisé. Les principaux éléments d'équipement et contrats.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ENTRETIEN ET CONSERVATION AMÉLIORATION-DÉFINITIONS JURIDIQUES ET TECHNIQUES DES PARTIES COMMUNES

- La mission du syndic :
  - L'entretien courant - les travaux urgents
  - Décision d'ag - information des occupants
  - La mise en concurrence des entreprises
  - Définition des parties communes
  - Inventaire des éléments de construction
  - Définition techniques
  - La tenue du carnet d'entretien
  - Les diagnostics DPE-AE-DTG
- Fonds travaux

II - LES ÉLÉMENTS D'ÉQUIPEMENT COMMUNS ET LES CONTRATS DE MAINTENANCE

- Le chauffage collectif
- Distribution de l'eau–compteurs EC-EF
- La VMC-VMC gaz
- Les antennes collectives
- Les espaces verts
- Les vide-ordures
- Les panneaux solaires
- Les portes coupe-feu
- L'ascenseur

III - LA SÉCURITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les travaux imposés par la réglementation
  - Ascenseur
  - Portes de garage/portails automatisés
  - La sécurité incendie
  - Les extincteurs
  - Les colonnes sèches
  - Les blocs de secours
  - Les systèmes de désenfumage
  - Les portes coupe-feu

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO536 TRAVAUX PRIVATIFS IMPACTANT LES PARTIES COMMUNES ET TRAVAUX VOTES EN AG IMPACTANT LES PARTIES PRIVATIVES

OBJECTIF(S)

• Avoir organiser les travaux dans les parties privatives à la demande d'un copropriétaire et gérer les travaux votés en AG qui impactent les parties privatives..

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic, débutant, Assistant(e) de copropriété.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES TRAVAUX SOUMIS À AUTORISATION PRÉALABLE

- Types de travaux
- Procédure... du projet à l'éventuelle modification du règlement de copropriété
- Recours éventuel au juge

II - LES RÈGLES EN PRÉSENCE DE TRAVAUX IRRÉGULIERS

- Actions à conduire
- Délais de prescription à respecter
- Cas pratiques

III. A - LES TRAVAUX D'ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉS OU À MOBILITÉ RÉDUITE

Les travaux d'accessibilité aux personnes handicapés ou à mobilité réduite :
- Les travaux visés
- Les modalités
- Le pouvoir de l'assemblée
- Recours éventuel au juge

III. B - LES TRAVAUX DANS DES PARTIES COMMUNES IMPACTANT LES PARTIES PRIVATIVES

Les travaux dans les parties communes impactant les parties participatives
- Article 9 de la loi de 1965
- Cas pratiques : travaux d'isolation dans parties communes imposant des travaux privatifs (changement de fenêtres)

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO538 LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS ANCIENS : LE DÉFI DU BAS-CARBONE

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'impact sur les logements collectifs et individuelles de la politique bas-carbone des 10 ans à venir. Préparer la rénovation thermique.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de patrimoines immobiliers, Commercialisateurs, Syndics de copropriété.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - FONDAMENTAUX DU COMPORTEMENT THERMIQUE DES BÂTIMENTS

- Déperditions de chaleur, notions de mesure, moyens d'isolation, concept de confort thermique, condensation, ventilation.

II - CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE – LE DÉFI DU BAS CARBONE 2030

- Évolution de la règlementation et des normes
- Les attentes du public
- Standards du marché, la perception des occupants.

III - COMMENT RÉPONDRE AUX NOUVELLES NORMES

- Description technologique des méthodes l'isolation et amélioration énergétique - Schémas et terminologie
- Systèmes de chauffage traditionnels

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO539 LE PLAN PLURIANNUEL DE TRAVAUX ET LE FOND DE TRAVAUX AVEC LA LOI DU 22/8/2021

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur le Plan pluriannuel de travaux défini par la loi du 22/8/2021.

• Faire le point sur le fonctionnement du fond de travaux modifié par la loi du 22/8/2022.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et comptables de copropriétés ; assistantes et assistants.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE PLAN PLURIANNUEL DE TRAVAUX

- Le projet de plan pluriannuel de travaux (Modalités d'élaboration, éléments pris en compte, contenu)
- Le plan pluriannuel de travaux (Présentation du projet de plan à l'AG, adoption du plan par l'AG, Intégration dans le carnet d'entretien du plan adopté, proposition d'un échéancier des travaux à réaliser)
- Plan pluriannuel de travaux et autorités administratives (Communication du plan aux autorités administratives, à défaut projet de plan proposé par les autorités administratives)

II - LE FOND DE TRAVAUX

- Nature et objet du fond de travaux (Obligation de le constituer, champ d'application de l'obligation, utilisation, un fond incorporé au patrimoine du SDC, remboursement conventionnel du fond de travaux par l'acquéreur)
- La gestion financière du fond de travaux (Compte bancaire séparé, produits financiers obligatoires)
- Modalités de constitution du fond de travaux (Cotisation annuelle obligatoire, fixation du montant de la cotisation annuelle par l'AG, cotisation annuelle minimale, avec plan pluriannuel ou sans plan pluriannuel, Modalité de la répartition de la cotisation entre les copropriétaires, suspension de la cotisation)

III - L'AFFECTATION DU FOND DE TRAVAUX ET SA COMPTABILISATION

- L'affectation, en tout ou partie, du fond de travaux (L'affectation par décision d'AG, l'affectation par décision du CS sur délégation de l'AG, le principe de l'affectation du fond de travaux par décision du CS et ses limites, la prise en compte des modalités de répartition du coût des travaux bénéficiant de l'affectation du fond de travaux)
- La comptabilisation des opérations sur le fond de travaux (La comptabilisation des cotisations, une ventilation du ond de travaux par propriétaires et par lot, Comptabilisation de l'affectation du fond de travaux – écritures comptables)

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

6. RECOUVREMENT DES CHARGES IMPAYÉES - CONTENTIEUX

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO030 CONTENTIEUX ET COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Gestionnaires de copropriété, assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE FONCTIONNEMENT JUDICIAIRE

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

II - LA COPROPRIÉTÉ EN JUSTICE

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

III - LE CONTENTIEUX SPÉCIFIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO145 LA COPROPRIÉTÉ ET LES RELATIONS AVEC LES BAILLEURS ET LOCATAIRES (ET LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE)

OBJECTIF(S)

• Comment gérer les demandes des bailleurs et des locataires au sein de la copropriété et les conflits qui peuvent en découler

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout professionnel de la gestion immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - L'INFORMATION DU LOCATAIRE

- Obligation de joindre au bail les extraits du règlement de copropriété concernant l'usage des parties communes et des parties privatives
- Obligation de mentionner au bail les modalités de répartition des charges
- Possibilité de consulter les comptes de la copropriété
- Accueil des occupants de l'immeuble par le syndic

II - DEMANDES DES LOCATAIRES PORTÉES PAR LE PROPRIÉTAIRE DEVANT L'AG

- Borne de recharge pour les véhicules électriques
- Travaux d'accessibilité

III - CONTENTIEUX AVEC LES LOCATAIRES – VOISINAGE/AIR BNB/COMMERCES

- Troubles de voisinage et action oblique
- Contentieux liés à la location ARBNB et de courte durée
- Litiges avec les locataires « commerciaux » sur la destination et l'usage des locaux

IV - IMPACT DES DPE « APPARTEMENTS » ET DES INTERDICTIONS DE LOUER SUR LES TRAVAUX À RÉALISER EN PARTIES COMMUNES

- Étiquettes énergétiques minimales pour louer et calendrier
- Cas des F et G – démarches à entreprendre par le copropriétaire auprès du syndicat
- Mise en cause de la responsabilité du syndicat

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO008

PRÉVENIR ET GÉRER LES IMPAYÉS EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - SE PRÉMUNIR CONTRE LES IMPAYÉS DE CHARGES

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

II - LE TRAITEMENT AMIABLE DE L'IMPAYÉ

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

III - LE TRAITEMENT PRÉCONTENTIEUX DE L'IMPAYÉ

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

IV - LE TRAITEMENT JUDICIAIRE DE L'IMPAYÉ

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

V - METTRE EN ŒUVRE LES GARANTIES DE RECOUVREMENT

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

VI - SAVOIR RÉAGIR FACE AUX SITUATIONS PARTICULIÈRES

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO093

COPROPRIÉTÉ
ANTICIPER LA GESTION DES COPROPRIÉTÉS FRAGILES DÉSAMORCER LES DIFFICULTÉS

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-boardoard
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - SE METTRE A JOUR DES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES

- L'impact de la loi ALUR
- Les enjeux de la loi ELAN

II - MAITRISER LES FINANCES D'UNE COPROPRIÉTÉ

- Qu'est-ce qu'une copropriété en difficulté ?
- La répartition des postes les plus énergivores
- Les solutions pour les diminuer
- Individualiser les charges
- Mensualiser les charges, établir des protocoles ou échéanciers
- Un copropriétaire ne paie pas ses charges, quelle est la procédure ?
- L'intervention d'un mandataire ad hoc
- Faire appel à un administrateur provisoire

III - RÉALISER DES TRAVAUX

- Le cas des travaux d'urgence
- Les aides de l'Anah pour les copropriétés fragiles
- Élaborer un plan pluriannuel de travaux (PPT)
- Établir un plan de sauvegarde
- Déclarer un état de carence

IV - PRIVILÉGIER LA COMMUNICATION

- Impliquer et informer le conseil syndical et le syndicat des copropriétaires
- Le rôle de l'assemblée générale pour résoudre les conflits
- Identifier les interlocuteurs privilégiés : notaires, avocats, huissiers, mairies, préfets, agences immobilières etc

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO523

L'ESSENTIEL POUR RECOUVRER LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Acquérir l'essentiel pour un traitement efficace des impayés en copropriété.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA PHASE AMIABLE

- Identifier le débiteur : que faire si NPAI ? quid en cas de décès ?
- Négocier une solution amiable : quels intérêts et conséquences pratiques ?
- Relances : calendrier et progressivité

II - LA PHASE PRECONTENTIEUSE

- La mise en demeure: intégrer les nouveautés Loi ELAN
- Sommation et commandement de payer : quelles différences ? utilité?
- Mettre en place une mesure conservatoire : quand ? comment ?

III - LES PHASES JUDICIAIRE ET DE RECOUVREMENT FORCÉ

- La procédure de recouvrement accélérée Loi ELAN
- Les autres procédures de recouvrement : impacts de la réforme de la justice
- Les mesures exécutoires : panorama et critères de choix

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

7. SOCIAL DANS LA COPROPRIÉTÉ

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO149 COPROPRIÉTÉ ET GÉRANCE LOCATIVE : L'ACCESSIBILITÉ DES LOGEMENTS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ET LE PRINCIPE DE NON-DISCRIMINATION

OBJECTIF(S)

- Appréhender les différentes législations en matière de handicap
- Connaître les aides financières et logements alternatifs
- Sensibiliser à la discrimination

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété débutants et confirmés
Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Dirigeants d'entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I – COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES FORMES DE HANDICAP

- Définitions et cadre juridique
- Les différents types de handicap et leurs particularités
- Le rôle de la MDPH (Maison Départementale pour les Personnes Handicapées)

II – L'INFLUENCE DES MESURES LÉGISLATIVES POUR FACILITER L'ACCÈS AU LOGEMENT DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- La prise en compte du handicap par le biais de la loi DALO
- Les modifications apportées à la loi du 6 juillet 1989 pour les logements loués
- Les modifications apportées en copropriété par l'ordonnance du 30 octobre 2019

III - L'ÉVOLUTION DES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE CONSTRUCTION

- L'accessibilité des logements renforcée par la loi du 11 février 2005
- Les dernières dispositions du code de la construction et de l'habitation
- L'accessibilité des commerces et services publics

IV - LES AIDES FINANCIÈRES POUR FACILITER L'AMÉNAGEMENT DES LOGEMENTS

- Les aides attribuées par les départements
- Les subventions proposées à l'échelle nationale

V - L'OFFRE DE LOGEMENTS ADAPTÉE EN FONCTION DU HANDICAP

- L'évolution des PLH (Programme Local de l'Habitat)
- Les structures médico-sociales
- Le développement des formes de logements destinés aux personnes âgées (l'habitat intermédiaire, l'habitat coopératif)

VI – LE RÈGLEMENT DES LITIGES EN CAS DE DISCRIMINATION

- Les règles générales et l'application du code de déontologie
- Les recours existants pour les personnes victimes
- Les actions en interne pour lutter contre la discrimination

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO150 COPROPRIÉTÉ ET GÉRANCE LOCATIVE : INTRODUCTION AUX PRATIQUES ET ATTITUDES PROPICES AU CODÉVELOPPEMENT

OBJECTIF(S)

- S'initier au co-développement
- Comprendre la force du collectif
- Percevoir et

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété débutants et confirmés
Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Dirigeants d'entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I – L'ÉCOUTE ACTIVE

- Exercice d'introduction : jeu de rôle
  - 1ère étape : l'absence d'écoute
  - 2nde étape : l'interruption
  - 3ème étape : l'écoute attentive
  - 4ème étape : l'écoute approfondie
- La communication non verbale et ses conséquences dans notre vie professionnelle
  - L'analyse des attitudes et comportements
  - Exercice individuel de « l'Etoile » sur nos moteurs et nos freins

II – LES BASES DU CO-DEVELOPPEMENT

- Ce qu'il faut savoir
- Focus sur l'intelligence collective
- Comment l'appliquer dans le domaine de l'immobilier
- Mise en pratique avec un sujet lié à l'immobilier
  - 1ère étape : écoute de la personne dont le sujet a été retenu
  - 2nde étape : clarification
  - 3ème étape : contrat
  - 4ème étape : expériences
  - 5ème étape : synthèse
  - 6ème étape : conclusion

III - LA COMMUNICATION NON VIOLENTE (CNV)

- Les bases de la CNV
- Ce que la psychologie positive peut nous apporter au quotidien
- La
  - La gestion des émotions : support vidéo de Christophe André
  - Mettre en pratique la CNV face aux clients

IV - LA GESTION DES PRIORITÉS

- Les 7 lois fondamentales sur la gestion du temps
- Le camembert de satisfaction professionnelle
- La notion d'objectif SMART

V – NOUVELLE PRATIQUE DU CO-DÉVELOPPEMENT

- Mise en pratique avec un sujet lié à l'immobilier
  - Consignes
  - Structuration
  - Choix du sujet à enjeu
  - Les étapes à respecter

VI – INITIATION A LA MÉDITATION

- L'intérêt de la méditation
- Comment la pratiquer
  - Séance guidée via vidéo

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB566

ACTUALITÉ DE LA CONVENTION COLLECTIVE DES GARDIENS ET EMPLOYÉS D'IMMEUBLE

OBJECTIF(S)

• Après avoir revu la règlementation applicable et revisiter les deux types de contrats prévus pour les employés et les gardiens de copropriété, cette formation permettra aux apprenants de maitriser les règles mise à jour de la convention collective en vue de leur faciliter la gestion du personnel de copropriété notamment la classification, les tâches, le temps de travail, la rémunération, le logement de fonction, les congés payés, le départ à la retraite, la rupture du contrat de travail…

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Personnes en charge de la gestion de gardiens et employés d'immeuble.

Prérequis : La maitrise du français, quelques années de pratique ou débutant dans la gestion du personnel de copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Présentation des participants et expression des attentes.

I - LES FONDAMENTAUX.

- La règlementation applicable.
- Les deux types de contrat de travail : catégorie B ou catégorie A avec ou sans logement de fonction.
- Exemple de contrats de travail.

II - L'EMBAUCHE

- Période d'essai.
- Visite médicale.
- Pesée de poste (avenant 86)
- Organisation des tâches.
- Le temps de travail.
- La rémunération et les avantages en nature.
- Le logement de fonction.

III - LES ÉVÈNEMENTS EN COURS DE CONTRAT.

- Les congés payés
- La formation.
- Les risques professionnels
- L'application des nouvelles dispositions conventionnelles.
- Les changements de tâches et d'horaires en cours de contrat

IV - LA FIN DU CONTRAT

- Départ à la retraite.
- Cumul emploi-retraite
- La rupture du contrat.
- La suppression du poste en assemblée générale de copropriétaires.

TEST DE FIN DE STAGE ET SÉQUENCE DE QUESTIONS RÉPONSES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

8. ASSURANCES

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

AB065 TRAITEMENT DES SINISTRES EN CONVENTION IRSI

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaire d'immeubles en gérance ou copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - GARANTIE DÉGÂTS DES EAUX

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

II - GESTION D'UN SINISTRE DÉGÂTS DES EAUX

Vérifications indispensables :
- déclaration
- délai
- forme
- contenu

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

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

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

IV - LA CONVENTION CIDE-COP

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

V - LES SINISTRES HORS CONVENTION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

AB078 LA RESPONSABILITÉ DES PROMOTEURS/CONSTRUCTEURS ET LES ASSURANCES

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

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

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

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

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

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

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO121 ASSURANCES - CONSTRUCTION

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VI - LE DÉROULEMENT DE L'EXPERTISE

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO128 GESTION DES SINISTRES DOMMAGES AUX BIENS EN COPROPRIÉTÉ

—

Comment gagner du temps !

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gerance locative - Syndic de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - PREAMBULE

Sinistres dommages aux biens vs responsabilité civile

II - MISE EN ŒUVRE DES GARANTIES

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

III - LES PRINCIPAUX SINISTRES GARANTIS

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

IV - RETOUR D'EXPÉRIENCES

- Les pièges à éviter
- Attention prescription

V - PRÉVENTION

Attention à vos déclarations lors de la souscription du contrat !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-AB061

GESTION DES SINISTRES EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

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

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

II - LES MÉCANISMES DE COUVERTURE DES RISQUES

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

III - LES PARTICULARITÉS DE LA GESTION DES SINISTRES EN COPROPRIÉTÉ

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL372

ASSURANCE : IRSI – DO

—

Les sinistres dégâts des eaux, incendie et dommages ouvrage

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gérance Locative et Syndic de Copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I – PREAMBULE

Les Assurances de responsabilité vs les assurances dommages

II – LA CONVENTION IRSI - LA BASE :

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

III – LA CONVENTION IRSI - EN PATRIQUE

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

IV – LA DOMMAGES OUVRAGE – LA BASE

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

V – LA DOMMAGES OUVRAGE- EN PRATIQUE

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL374 L'ASSURANCE DOMMAGES OUVRAGE EN QUESTIONS

Des obligations tirées du Code Civil et du Code des Assurances

OBJECTIF(S)

- Connaître le mécanisme de la dommage ouvrage

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout professionnel de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I -PRINCIPE

- Qui la souscrit ?
- Quid si souscription hors territoire français ?
- Qui vérifie ?
- Quid si elle n'a pas été souscrite ?

II - MISE EN JEU

- Point de départ : la réception
- Mécanisme légal

III - CHAMP D'APPLICATION : L'ASSUREUR DOMMAGE OUVRAGE PEUT-IL INTERVENIR ?

- En cas de paiement partiel
- Pour des désordres relevant du parfait achèvement
- En l'absence de réception
- Pour des ouvrages non réalisés
- Pour un ouvrage inachevé
- La notion d'impropriété à la destination
- Quel délai respecter ? Les prescriptions

IV - LES QUESTIONS PRATIQUES EN CAS DE NON RESPECT DU MÉCANISME LÉGAL

- Quel formalisme ?
- Qui déclare pour qui ?
- Possibilité d'indemnisation sur dossier
- Contestation de la désignation d'expert
- Prolongation de mission
- Réponse tardive de l'assureur sur le principe de la garantie
- Réponse tardive de l'assureur sur l'indemnisation
- Qui accepte l'indemnité ?
- Délai de paiement
- Proposition de paiement partiel
- Contestation de l'indemnité proposée
- Refus de l'indemnité proposée
- Que faire avec l'indemnisation ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO544 LA GESTION DES SINISTRES CATASTROPHES NATURELLES ET ALÉAS CLIMATIQUES (INONDATIONS, SÉCHERESSE, TEMPÊTE)

OBJECTIF(S)

• Comprendre le fonctionnement du régime CAT NAT. Être capable de gérer un sinistre et de conseiller un client.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs et gestionnaires de copropriété.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – LE DÉRÈGLEMENT CLIMATIQUE

- L'état des lieux
- Le régime CAT NAT
- Les démarches pour être indemnisé
- Les mesures conservatoires
- Les délais d'indemnisation

II – LA GARANTIE TEMPÊTE

- La gestion d'un sinistre
- Particularités
- Les exclusions

III – LA SÉCHERESSE

- Garanties et exclusions
- Le refus d'indemnisation
- Les modalités de contestation d'une expertise défavorable

IV – ÉROSION CÔTIÈRE ET SUBMERSION MARINE

- Définitions
- Modalités de gestion

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO545

LES GARANTIES ET LES ASSURANCES DE L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

- Connaître le mécanisme de la dommage ouvrage

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs et gestionnaires de copropriété.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – FORMALITÉS ET VÉRIFICATIONS PRÉALABLES

- Déclaration du risque
- État des lieux et RC professionnelle

II – LES PRINCIPAUX CONTRATS DE L'IMMOBILIER

- L'assurance de la copropriété (MRI)
- L'assurance du locataire (MRH)
- L'assurance du copropriétaire non occupant
- (CNO) et du propriétaire non occupant (PNO)
- La garantie des loyers impayés (GLI) le dispositif Visale

III – LES CONVENTIONS INTERPROFESSIONNELLES ET LA GESTION DES DÉGÂTS DES EAUX

- La convention IRSI
- La Convention CIDE COP

IV – LA GESTION D'UN SINISTRE

- L'évaluation des pertes et l'expertise
- Le règlement de l'indemnité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO546 LA GESTION DES SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX

—

Les fondamentaux

OBJECTIF(S)

- Connaître le mécanisme de la dommage ouvrage

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout professionnel de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

- I – LES CONFIGURATIONS POSSIBLES DU DDE

- Les évènements assurés
- Les dommages garantis

II – QUI EST ASSURÉ ? POUR QUOI ?

- Les différentes garanties
- Dommages sur parties communes/privatives

III – IRSI ET CIDE COP

- Champ d'application
- Objectifs des conventions
- Le rôle de l'assureur gestionnaire

IV – LA RECHERCHE DE FUITE

- Le « réputé garanti »
- La mise en oeuvre et la prise en charge

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

9. GESTIONNAIRE ET ASSISTANT(E) DE COPROPRIÉTÉ

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

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

OBJECTIF(S)

• Clarifier le rôle et les responsabilités du responsable copropriété en qualité d'assistant à la maîtrise d'ouvrage (A.M.O.) ;

• Identifier les étapes importantes dans la gestion du projet et des travaux ;

• Connaître le dispositif juridique applicable à mettre en œuvre ;

• Appréhender les risques et les dommages relevant des garanties.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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

Prérequis : Les participants doivent avoir une expérience de la gestion, de l'entretien, et de l'amélioration des immeubles en copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Rappel de quelques notions préalables et principales ;
- Dans quels cas, il est nécessaire de s'adjoindre les services d'un A.M.O. ;
- Qu'est-ce que l'assistance à la maîtrise d'ouvrage ?
- Quels intérêts à recourir à une assistance à maîtrise ; d'ouvrage pour une copropriété ?

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

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

II - LES PRINCIPALES MISSIONS DE L'AMO

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

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

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

IV - BILAN DE LA FORMATION – QUESTIONS ET RÉPONSES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO148 LA SURÉLÉVATION D'IMMEUBLE

Véritable instrument de mise en valeur d'une copropriété

OBJECTIF(S)

• Repérage par les syndics des potentiels de surélévation des bâtiments existants ;

• Connaître les fondamentaux liés à ces nouveaux fonciers, qualifiés de « foncier aérien » ;

• Identifier les étapes importantes encadrant la surélévation d'immeubles ;

• Appréhender les difficultés techniques, juridiques et économiques.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous professionnels de l'immobilier : Gestionnaires, Responsables techniques, etc...

Prérequis : Les participants doivent avoir une expérience de la gestion, de l'entretien, et de l'amélioration des immeubles en copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Les premiers contours d'un projet de surélévation ;
- Une volonté politique bien encrée (construire la ville sur la ville, lutte contre étalement urbain) : de la loi S.R.U. à nos jours ;
- Repérage par les syndics des opportunités de surélévation dans une copropriété ;
- Quels intérêts pour la copropriété de recourir à la surélévation ?
- Les choix de montage de l'opération de surélévation :
- Autopromotion par la copropriété ;
- Promoteur immobilier ;
- Opération conduite par les copropriétaires du dernier étage.

I - COMMENT APPRÉHENDER UN PROJET DE SURÉLÉVATION ?

- Comprendre les caractéristiques d'une telle opération immobilière ;
- Savoir repérer les potentiels de surélévation ;
- Connaître les acteurs de la surélévation, leur rôle :
  - Géomètre-expert ;
  - Notaire ;
  - Architecte, B.E.T. ;
  - Syndic, le conseil syndical etc.. ;
- Les audits, les diagnostics de surélévation ;
- Les choix à opérer au vu des projets architecturaux envisagés.

II - QUELQUES FREINS À LA SURÉLÉVATION :

- Le mille-feuille juridico-administratif ;
- L'économie du projet ;
- Les contraintes techniques.

III - LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA SURÉLÉVATION

- Quand peut-on parler de surélévation ?
- Qu'elles sont les règles applicables en matière de droit de la copropriété :
  - Faire voter le projet par les copropriétaires ;
  - Purge du droit de priorité des copropriétaires du dernier étage.
- Maîtriser les règles du droit de l'urbanisme liées à la surélévation :
  - Les documents d'urbanisme à maîtriser (PLU), les dérogations possibles ;
  - Comment obtenir le permis de construire ?
  - Les recours contre le permis.
- Appréhender la surélévation et les droits des voisins :
  - Les troubles de voisinage à l'intérieur et à l'extérieur de la copropriété (perte d'ensoleillement, de vue, le bruit, etc...
  - Les recours des voisins ;
  - Le respect des règles édictées par le code civil (limites de propriété, jours, vues etc...).
- Sur le foncier (foncier aérien) : comment mettre en forme la vente du droit de construire ?
- Les contrats à passer avec les différents constructeurs ;
- La vente : la VEFA etc...

IV - BILAN DE LA FORMATION QUESTIONS ET RÉPONSES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

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

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Assistant(e)s de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

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

II - LE STATUT DU SYNDIC

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

III - LES RELATIONS AVEC LE CONSEIL SYNDICAL

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

IV - LA MISSION ADMINISTRATIVE DU SYNDIC

- L'administration de l'immeuble

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

- L'assemblée générale

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

V - LA MISSION COMPTABLE DU SYNDIC

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-CO022 LA GESTION DE SON TEMPS EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires et assistantes de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - GÉRER, C'EST CONNAÎTRE

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

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

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

II - GÉRER, C'EST PRÉVOIR

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

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

III - GÉRER, C'EST PARTAGER ET FAIRE SAVOIR

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

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

Conclusion : « Passer du curatif au préventif »

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO091

COPROPRIÉTÉ ET TROUBLES DE VOISINAGE

OBJECTIF(S)

• Savoir gérer un immeuble en copropriété veut dire aussi savoir gérer des individus et les difficultés liées aux relations interpersonnelles ou de la « manière » d'habiter son logement au sein d'un ensemble collectif. Le quotidien du gestionnaire immobilier est plus souvent rempli de conflits de « troubles de voisinage » que de dossiers de rénovation thermique du bâtiment !

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires en copropriété, assistants en copropriété, comptables en copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DU CADRE DE LA MISSION DU SYNDIC

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

II - LES RÉCLAMATIONS HABITUELLES PRÉSENTÉES AU SYNDIC

- Le bruit
  • Qu'est-ce qu'un bruit ? Nature et mesure
  • Législation relative au bruit - sanctions
- Les animaux
- Les nuisances
  • Olfactive
    - Restaurant
    - Comportement ou incapacité de l'occupant
  • Visuelle

III - MOYENS D'INTERVENTION DU SYNDIC

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO154

COPROPRIÉTÉS : 21 QUESTIONS DIFFICILES COPROPRIÉTÉ NEUVE ET SYNDIC PROVISOIRE

OBJECTIF(S)

• Répondre aux questions difficiles auxquelles doit répondre un syndic provisoire chargé de mettre en route une copropriété neuve

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires et assistant(e)s de copropriétés, comptables et aides comptables.

Prérequis : Connaître les bases du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA LIVRAISON AUX ACQUÉREURS

- Qui procède à la réception de l'ouvrage ?
- A qui le promoteur livre-t-il le lot qu'il a vendu « à construire » ?
- A partir de quand peut-il procéder à la livraison?
- Pendant combien de temps l'acquéreur peut-il signaler au promoteur les vices de construction apparents de son lot ?
- Qui prend livraison des parties communes ?
- Le syndic provisoire doit-il signaler au promoteur les vices de construction apparents en parties communes et les défauts de finition ?
- Le syndic peut-il mettre les entreprises en demeure de réparer les désordres apparus en parties communes, pendant l'année de parfait achèvement ?

II - LA MISE EN ROUTE DE LA COPROPRIÉTÉ ET LES MISSIONS DU SYNDIC PROVISOIRE

- Quand prend effet le fonctionnement du SDC ?
- A partir de quand les lots situés dans des bâtiments non encore construits, lots dits « lots transitoires, sont-ils soumis au statut de la copropriété ?
- Comment est désigné le syndic provisoire ?
- Quelles sont les principales missions du syndic provisoire?
- Le syndic provisoire peut-il souscrire la police d'assurance RC du SDC ?
- Le syndic provisoire peut-il appeler des fonds ?
- Le syndic provisoiree peut-il consentir des avances de trésorerie au SDC ?

III - LA RÉUNION DE LA PREMIÈRE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- Quand le syndic provisoire doit-il réunir la première AG ?
- Qui doit y être convoqués ?
- Qui en établit l'ordre du jour ?
- Quelles sont les principales décisions que doit prendre la première AG ?
- La première AG est-elle appelée à sanctionner la gestion du syndic provisoire ?
- A compter de quelle date les acquéreurs de lots « à construire » doivent-ils participer aux charges de copropriété ?
- Le premier syndic doit-il être obligatoirement élu à l'issue d'une mise en concurrence ?

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO516

COMMENT GÉRER LES PETITES COPROPRIÉTÉS OU LES COPROPRIÉTÉS À DEUX APRÈS LE 1ER JUIN 2020

OBJECTIF(S)

• Comprendre et maîtriser les particularités introduites par l'ordonnance du 30 octobre 2019

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier / gestionnaire et assistant de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPEL DE LA LÉGISLATION ACTUELLE POUR LA GESTION DES PETITES COPROPRIÉTÉS ET POUR LES COPROPRIÉTÉS À DEUX

- Rappel des dérogations et des difficultés rencontrées dans ces copropriétés – présentations des données du registre des copropriétés

II - PETITES COPROPRIÉTÉS

- Notions clés : dispositions relatives au nombre de lots ou au montant du budget prévisionnel
- Conseil syndical facultatif
- Comptabilité simplifiée
- Syndicat coopératif
- La prise de décision : assemblée générale et consultation écrite

III - COPROPRIÉTÉS À DEUX

- Représentation du syndicat
- Conflit d'intérêts
- Convocation à l'assemblée générale
- Modalités de décision en assemblée générale
- Décision unilatérale
- Décision bilatérale par consultation
- Contestation des décisions
- Etat des dépenses et créances
- Mise en péril de l'intérêt commun
- Mesures urgentes
- Autorisation judiciaire et aliénation

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO521 COPROPRIÉTÉ EN 2022-2023 APRÈS LA RÉFORME

—

À jour des textes post Ordonnance de réforme

OBJECTIF(S)

• Programme court destiné à résumer la réforme de la copropriété par la loi ELAN, ses décrets d'application et Arrêtés. Appréhender l'Ordonnance du 30 octobre 2019 réformant la loi du 10 juillet 1965 sur le statut des copropriétés. Résumer le dispositif légal transitoire COVID-19 sur les copropriétés (Ordonnance des 25/3 et 22/4/2020)

• Apporter les réponses pertinentes essentielles à ses clients. Anticiper les risques de contentieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens, gestionnaire de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - COPROPRIÉTÉ : UN STATUT REDÉFINI ET DES NOTIONS PRÉCISÉES

- Le nouveau statut de la copropriété – copropriété et autres organisations, mise en copropriété des immeubles bâtis, disparition de la copropriété, réduction des délais de prescription
- Précisions sur la consistance des lots et des parties communes – lots transitoires, parties communes spéciales ; parties communes à jouissance privative, mise à jour du règlement de copropriété

II - AG, SYNDIC, CS : UNE ÉVOLUTION DES FONCTIONS ET DU FONCTIONNEMENT

- AG : affichage en vue de la prochaine AG, nouveau mode de participation à l'AG, précisions sur les pouvoirs et la représentation des indivisions et démembrements, les nouvelles conditions de majorité
- SYNDIC : Contrat type et fiche d'information, contrat de prestation de service, organisation de la fin du mandat du syndic, les nouvelles obligations du syndic (fiche synthétique, information des pouvoirs publics relatives à certaines infractions, délais de transmission des dossiers) CS - Désignation, délégation possible d'une partie des pouvoirs de l'AG, la mise en concurrence, droit à l'information, pouvoirs de son président

III - SYNDICAT ET COPROPRIÉTAIRES : DES DROITS ÉTENDUS

- Nouveaux droits et obligations des copropriétaires – travaux en parties privatives, travaux d'accessibilité, droit de faire réunir une AG à ses frais, action en RC au nom du syndicat contre le syndic en carence
- Modification d'ordre financier : Le fond de travaux, l'emprunt du Syndicat, amélioration des garanties du syndicat, extension de la procédure de déchéance du terme à toutes les charges.
- Dispositions diverses : les petites copropriétés, les copropriétés à deux, dispositions transitoires COVID-19

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

COPROPRIÉTÉ

10. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO102 AUGMENTER LA RENTABILITÉ DU SERVICE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

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

I - ORGANISATION

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

II - DES COLLABORATEURS ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT

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

III - LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG173 MANAGEMENT DES ACTIVITÉS GÉRANCE ET SYNDIC

OBJECTIF(S)

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

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES RISQUES : LES IDENTIFIER POUR MIEUX LES PRÉVENIR

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

II - LES OUTILS DE PILOTAGE DU MANAGER

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

III - LE SUIVI D'ACTIVITÉ

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

IV - DES COLLABORATEURS ACTEURS DE L'ORGANISATION

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

V - EXPLOITER LA TRANSVERSALITÉ MÉTIERS ET DÉVELOPPER LES ACTIVITÉS

- Gestion (augmentation du portefeuille, vs transaction et syndic)
- Syndic (augmentation du portefeuille, vs transaction et gestion)
- Les adaptations de l'organisation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO542 DISPOSITIF ECO ÉNERGIE TERTIAIRE : UN MOYEN DE SE DIFFÉRENCIER PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE

OBJECTIF(S)

• Connaître le dispositif éco-énergie tertiaire (DEET), ou « décret tertiaire », ses fondamentaux et ses enjeux, pour pouvoir accompagner ses clients.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : être sensibilisé aux enjeux de l'énergie dans l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE CONTEXTE ET LES ENJEUX AUTOUR DU DEET OU DÉCRET TERTIAIRE

- Les enjeux environnementaux, climatiques et de politique publique
- La hausse de la pression législative et réglementaire
- Les enjeux économiques et de coût des énergies
- Les autres enjeux : valeur verte, taxonomie européenne
- Séquence Q/R

II - LE DISPOSITIF ÉCO-ÉNERGIE TERTIAIRE ET SES GRANDES LIGNES

- Les assujettis : le tertiaire, le seuil de 1000 m², e rôle du propriétaire et du locataire
- Les objectifs : définition, les choix possibles
- Les modulations et les souplesses possibles
- Les obligations d'affichage et de déclaration : la plateforme OPERAT
- Les sanctions : sanctions du marché et sanctions administratives
- Séquence Q/R

III - LES LEVIERS ET ACTIONS À METTRE EN OEUVRE POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS

- La notion de valeur verte
- Les catégories d'actions permettant d'atteindre les objectifs : comportements / entretien maintenance / pilotage management / travaux systèmes / travaux enveloppe
- La question du calendrier : deux notions stratégiques
- L'embarquement de la performance énergétique
- Les travaux sans regret
- Le décret BACS
- La répartition des responsabilités et de la charge financière entre propriétaire et locataire
- Séquence Q/R

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO543 LES PROBLÉMATIQUES LIÉES À L'ORIGINE DE PROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Maîtriser concrètement les impacts liés à l'origine de propriété d'un bien.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier, les agents immobiliers négociateurs et agents commerciaux.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA DONATION

- L'origine de propriété du bien vendu ou loué est une donation
- Titre de propriété
- Usufruit/nue-propriété
- Intervention à prévoir
- Clause

II - LA DONATION

- L'origine de propriété du bien vendu ou loué est une succession
- Problématique liée à l'indivision : que faire en cas de désaccord ;
- Droit de préemption

III - AUTRES PROBLÉMATIQUES

- Problématique liée à l'existence de conditions particulières, de servitudes, au changement de destination, au changement d'usage
- La garantie des vices cachés – Les clauses exonératoires ou limitatives

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

GÉRANCE LOCATIVE

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL264

GÉRANCE LOCATIVE : MAÎTRISER L'ESSENTIEL DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989

OBJECTIF(S)

• Appréhender les droits et obligations des parties, maîtriser le contenu du bail et son évolution

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - DOMAINE D'APPLICATION DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989

- Les baux obligatoirement soumis à la loi
- La notion de résidence principale
- La notion de logement meublé
- La colocation
- Les exclusions

II - LE CONTRAT DE LOCATION

- La durée du bail
- Le contenu du bail : les mentions obligatoires et les clauses interdites
- Les annexes au bail
- Le dépôt de garantie
- Le cautionnement et les garanties de paiement

III - LES POINTS ESSENTIELS DE LA VIE DU CONTRAT

- L'indexation annuelle du loyer
- Les charges locatives récupérables :
  • les provisions
  • la régularisation
  • le forfait de charges
- L'assurance habitation du locataire

IV - LA FIN DU BAIL

- Le congé du locataire
- Le congé du bailleur
- La restitution des clefs et l'état des lieux de sortie

V - LE REMBOURSEMENT DU DÉPÔT DE GARANTIE ET LE SOLDE DE TOUT COMPTE

- Les délais de remboursement
- Les sanctions en cas de retard
- La forme du remboursement
- Cas spécifique de l'arrêté des comptes pour les logements situés dans un immeuble collectif

VI - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Juge des contentieux de la protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL272

GESTION DES LITIGES EN DROIT IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Optimiser le traitement des litiges en mettant en place une stratégie efficace de prévention et de gestion des contentieux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, Gestionnaires de clientèle, syndics, responsables contentieux, juristes et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

Les litiges occupent une place importante dans le quotidien de tout professionnel de l'immobilier.
Comment faire pour les gérer rapidement et à moindre coût ? Avec cette formation, vous apprendrez à connaître tous les outils à vote disposition tant pour vous même que pour vos clients, à l'aune notamment des dernières réformes.

I - CONNAÎTRE LES NOUVEAUX OUTILS DE TRAITEMENT AMIABLE DES CONFLITS

- Le recours au conciliateur de justice
- La médiation
- La procédure participative

II - RECOURIR AUX OUTILS PRECONTENTIEUX POUR TRAITER UN CONFLIT

- La mise en demeure : quand ? comment ?
- Le commandement de payer visant la clause résolutoire en matière d'impayés de
loyers : à quel moment ? que faire ensuite ?
- La sommation par voie d'huissier : pour quoi faire ?
- Les mesures conservatoires en cas d'impayés : blocage des comptes bancaires, prise de garanties etc

III - DÉTECTER LES SITUATIONS À RISQUE

- Dans quels cas faut-il agir en justice ? (arbitrage traitement amiable/ traitement judiciaire d'un conflit)
- Qui agit en justice ? (distinction mandant / mandataire, comment gérer la relation avec le client en cas de conflit)
- Mesurer les délais pour agir en justice (nouvelles prescriptions lois ALUR et ELAN)
- Comment se défendre efficacement ? (la réunion des preuves, les écrits à faire ou ne pas faire)

IV - APPRÉHENDER L'ORGANISATION JUDICIAIRE

- Les différents tribunaux et leurs domaines d'intervention
- Les acteurs : qui fait quoi ? (avocat, magistrat, huissier, expert)
- Les règles d'assistance et de représentation en justice : peut-on se défendre seul ? Dans quel cas l'avocat est-il obligatoire ?
- Les frais de procédure : combien coûte un contentieux ? Qui paie quoi ?

V - IDENTIFIER ET MAÎTRISER LES OUTILS JUDICIAIRES LES PLUS ADAPTÉS POUR TRAITER LES CONFLITS

- La procédure sur requête : dans quels cas ? coût et délai
- La procédure de référé : dans quels cas ? étapes et délais
- La procédure au fond : dans quels cas ? étapes et délais
- La nouvelle procédure accélérée au fond loi ELAN
- Les mesures d'exécution forcée : astreinte, expulsion, saisies, etc.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL369

VALIDE LES 2 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DISCRIMINATION

SÉCURISER LE CHOIX DU LOCATAIRE ET ÉCARTER LE RISQUE DE DISCRIMINATION : CRITÈRES FINANCIERS ET D'ÉLIGIBILITÉ, GARANTIES, BAIL, PROCÉDURES

OBJECTIF(S)

• Ecarter tout risque de DISCRIMINATION dans le choix du locataire, apprendre à sécuriser son bail et son choix de locataire

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous collaborateurs habilités d'agence immobilière, responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les enjeux du choix du locataire : entre exigence de solvabilité et risque de discrimination

I - CONTOUR ET CHAMP D'APPLICATION

- La notion de Résidence principale
- La solidarité des locataires
- La définition du colocataire
- Les différents Baux
- Le droit au logement
- La responsabilité de l'agent immobilier dans le choix du locataire

II - DISCRIMINATION ET CHOIX DU LOCATAIRE

- Définition juridique et risque pénal
- La discrimination dans l'accès au logement
- Discrimination Directe et Discrimination Indirecte
- Faits constitutifs de discrimination
- Repérer et gérer une demande de discrimination
- Eléments de langage
- Relation au bailleur

Cas pratiques, mises en situation

III - LA COLLECTE DE PIÈCES ET LA MISE EN ŒUVRE DES GARANTIES

- Les pièces légales pour l'étude du dossier
- La caution physique
- Les autres types de caution : GLI, caution bancaire, FASST, VISALE…
- Définition de la solvabilité du locataire

IV - LE PARCOURS DU CANDIDAT LOCATAIRE ET LE CHOIX FINAL

- Eligibilité du dossier locataire avant et après visite
- Choix du locataire : définition de critères objectifs
- Justifier du choix/non choix auprès du locataire
- Comment sécuriser le parcours locataire : visite collecte des pièces, choix final.
- Quelles procédures mettre en place pour justifier que l'on n'a pas discriminé ?

Process, cas pratiques, mises en situation.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL370

SPÉCIAL LOI CLIMAT
ACCOMPAGNER SON PARC
PARC LOCATIF ET SES BAILLEURS

OBJECTIF(S)

- Comprendre les impacts de la loi climat sur le secteur locatif
- Mettre en œuvre les étapes nécessaires à la mutation de son parc
- Maitriser le processus pour accompagner son bailleur
- Savoir Lire et décrypter un DPE

Cette formation a une visée très pratico-pratique pour vous donner des l'essentiel des clés de terrain

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, gestionnaires, professionnels de gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE CONTEXTE GÉNÉRAL

- Les objectifs climat
- Les Passoires thermiques – Définir
- Le calendrier relatif au parc locatif
- Les interactions avec la copropriété

II - LES DISPOSITIONS

- L'opposabilité du DPE
- Les obligations d'affichage et d'information
- L'intégration aux critères de décence et régimes d'exonération – *Mis à jour décret 18 Août 2023*
- Le gel de l'indexation des loyers
- L'état des risques et pollution
- Le carnet d'information du logement
- Les sanctions en cas de non respect
- 1 loi mais 3 réalités d'application

Traité avec cas et illustration

III - COMPRENDRE LE DPE – ESSENTIEL

- Comment ça marche
- Savoir lire et décrypter
- Pourquoi un logement est « passoire »
- L'importance de la collecte des données (quelles pièces demander)
- Que se passe t'il si je n'ai pas les pièces justificatives ? (simulations)
- Quel conseil donner à mon bailleur ? Quel discours face à mon locataire ?
- Les réflexes à acquérir

Travail sur vos DPE et votre parc, vos cas pratiques

IV - DONNÉES TECHNIQUES

- Comprendre les facteurs de déperdition d'énergie
- Établir un calendrier
- Sensibiliser ses bailleurs

V - QUELLE STRATÉGIE ADOPTER

- Auditer son parc
- Établir un calendrier
- Sensibiliser ses bailleurs

VI - AIDES À LA RÉNOVATION ET FISCALITÉ

- Le levier fiscal : rée, Denormandie, Loc avantage
- Ma prime Rénov / Mon accompagnateur Rénov
- Les CEE
- Financement : Prêt à taux 0%, prêt avance travaux

NOUS TRAITERONS LA SESSION A TRAVERS DES HYPOTHÈSES RÉELLES SOIT AMENÉES PAR LES APPRENANTS SOIT PRÉPARÉES EN AMONT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL015

LOI DE 89 : LES ÉTAPES ESSENTIELLES DE L'ENTRÉE À LA SORTIE DU LOCATAIRE

OBJECTIF(S)

- Cerner les droits et obligations des parties
- Appréhender la solvabilité d'un candidat locataire
- Maîtriser le contenu du bail et son évolution
- Sécuriser la restitution du bien

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - DOMAINE D'APPLICATION DE LA LOI DU 6 JUILLET 1989

- Les baux obligatoirement soumis à la loi
- La notion de résidence principale
- La notion de logement meublé
- La colocation
- Les exclusions

II - LE DOSSIER DE CANDIDATURE

- La lutte contre la discrimination
- Les documents justificatifs
- L'étude de solvabilité

III - LE CONTRAT DE LOCATION

- La durée du bail
- Le contenu du bail :
  - Les mentions obligatoires
  - Les clauses interdites
- Les annexes au bail
- Le dépôt de garantie
- Le cautionnement et les garanties de paiement

IV - LES POINTS ESSENTIELS DE LA VIE DU CONTRAT

- L'indexation annuelle du loyer
- Les charges locatives récupérables :
  - Les provisions
  - La régularisation
  - Le forfait de charges
- L'assurance habitation du locataire

V - LA FIN DU BAIL

- La restitution des clefs et l'état des lieux de sortie
- Le remboursement du dépôt de garantie et le solde de tout compte

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL269

GESTION LOCATIVE : PANORAMA DES DISPOSITIONS ELAN

OBJECTIF(S)

• Comprendre les dispositions de la loi ELAN, acquérir des réflexes pratiques et anticiper la mise en œuvre des dispositions

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - DISPOSITIONS RELATIVES À LA PROFESSION

- Protection du titre d'agent immobilier
- La Commission de contrôle et les sanctions possibles

II - LE CONTENTIEUX LOCATIF

- Dispositions de prévention des expulsions
- Recouvrement, nouvelle procédure
- Occupation des espaces communs et clause résolutoire
- Dispositions relatives à l'occupation illicite

III - DISPOSITIONS RELATIVES AU BAIL

- Le bail numérique et annexes dématérialisées
- Le bail mobilité
- Les nouvelles dispositions colocation à baux multiples
- La fin de solidarité en cas de violences conjugales
- Les charges récupérables
- Le bail « solidarité intergénérationnelle »

IV - OBLIGATIONS DE DÉLIVRANCE ET LUTTE CONTRE L'HABITAT INDIGNE

- Nouvelle règle de décence
- Valeur informative du DPE et Opposabilité
- Dénonciation des marchands de sommeil
- Le sort des aides au logement en cas de non décence

V - LE NOUVEL ACTE DE CAUTIONNEMENT

- Formalisme

VI - ENCADREMENT DES LOYERS

- Dispositions

ILLUSTRATIONS CAS PRATIQUES SUR CHAQUE NOUVELLE DISPOSITION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL999

ACTUALITÉS GÉRANCE LOCATIVE

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les nouveautés législatives en matière locative telles que La loi ALUR, la loi ELAN, la loi CLIMAT ET RÉSILIENCE et les nombreux décrets, arrêtés ou ordonnances publiés.

• Intégrer les textes à la gestion quotidienne

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - NOUVEAUTÉ LOI CLIMAT

- DPE : Définition et évolutions (changement algorithme pour les petites surfaces)
- Décence : définition et calendrier (2023, 2025, 2028 et 2034)
  • Application a la relocation et au renouvellement
  • Exonération : copropriété et décret 18 août 2023
- DPE COLLECTIF (monopropriété et copropriété dès 2024)
- Travaux à la charge du locataire : décret 20 juillet 2022
- Carnet information du logement : décret 27 décembre 2022 et modèle du ministère

II - LOI DU 27 JUILLET 2023 VISANT À PROTÉGER LES LOGEMENTS CONTRE L'OCCUPATION ILLICITE

- Nouvelle application suspension clause résolutoire
- Dispositions diverses

III - AUTRES NOUVEAUTÉS

- Evolution encadrement loyers : sensibilisation aux enjeux
- Evolution permis de louer : sensibilisation aux enjeux
- AIRBNB : jurisprudence et loi a l'étude

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL548

PANORAMA DES DISPOSITIONS LOI CLIMAT TRANSACTION – GÉRANCE LOCATIVE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Faire un tour d'horizon des dispositions de la loi Climat et résilience qui impactent la pratique immobilière : location, gestion, transaction, syndic

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous les professionnels de l'immobilier (transactionnaires, gestionnaires…)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - L'AMBITION CLIMATIQUE ET LE SECTEUR IMMOBILIER

- Le cadre général « l'agence climatique »
- Les objectifs liés au parc immobilier Français
- L'état du Parc
- Les calendriers du secteur immobilier
- La place centrale du DPE des audits
- Les obligations d'affichage

II - LOI CLIMAT ET SECTEUR LOCATIF

- L'intégration de l'étiquette énergie aux critères de décence : comment ça marche
- L'interdiction d'indexer les loyers
- Que se passe t'il si mon logement est en copropriété ? Et si je dépend de la copropriété pour la réalisation des travaux nécessaires
- Le régime d'autorisation tacite de travaux faits par le locataire
- La question des autorisations de mise sur le marché (distinguer loi climat, permis de louer et « auto contrôle »

III - AUDIT ÉNERGIE EN TRANSACTION

- Comment ça marche
- Impacts sur la transaction. Cas particulier des transactions en cours.
- Puis-je réaliser un audit dans le cadre de mon parc locatif aussi

IV - LES DISPOSITIONS SPÉCIFIQUES À LA COPROPRIÉTÉ

- Le carnet d'information du logement
- La notion de « rénovation énergétique performante »
- Droit de surplomb
- Qualité de l'air intérieur
- Ravalement et construction

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL552 LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU FONDS

OBJECTIF(S)

• **Connaitre** et maitriser la cession du fonds de commerce à travers les éléments importants et comprendre les conséquences avec des exemples.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier : rédacteurs d'actes, négociateurs, gestionnaires, directeurs.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques
- Définition du fonds de commerce

I - LES DISPOSITIONS PRINCIPALES

- La situation du cédant
- La notion de clientèle
- La destination du bail, les normes et les activités possibles
- Les autres contrats

II - LES DISPOSITIONS FINANCIÈRES

- La durée, le loyer et la valeur locative
- Les charges et annexes du bail
- Les éléments constitutifs de la valeur du fonds

III - LES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

- Les clauses de cession du bail et du fonds
- Les formalités de cession
- Les droits de préemption

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL553 RÉGIMES MATRIMONIAUX

OBJECTIF(S)

• **En** suivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de maîtriser les conséquences juridiques et fiscales des différents régimes matrimoniaux, et leurs impacts dans le conseil en matière d'Immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et négociateurs.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RÈGLES COMMUNES AUX UNIONS

- Le régime primaire – Les principes du Code civil

II - LES DIFFÉRENTS RÉGIMES DE VIE EN COMMUN

- Séparation de biens
- La communauté légale et la liquidation de communauté
- Communauté universelle
- Pacs
- Concubinage

III - LES CONVENTIONS MATRIMONIALES ET DONATIONS ENTRE ÉPOUX

- Attribution au dernier vivant
- Clause de préciput
- Société d'acquêts
- Succession du conjoint en présence d'un enfant commun ou pas
- La donation simple entre époux
- La DDV donation au dernier vivant

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL556

LOI CLIMAT SPÉCIAL GESTION LOCATIVE

—

Les clés pour mettre en oeuvre les dispositions

OBJECTIF(S)

- **Comprendre** les impacts de la loi climat sur votre parc locatif.
- **Savoir** conseiller ses bailleurs.
- **Mettre** en oeuvre les dispositions de façon sécurisé.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous publics gestion locative.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DISPOSITIONS ET CALENDRIER

- Le calendrier propre au secteur locatif de 2022 à 2034
- Opposabilité : qu'est ce que ça signifie ?
- Le gel des loyers
- Intégration aux critères de décence :
  interdiction de louer et obligations de travaux
- Énergie primaire et énergie finale
  (quels logements seront interdit à la location dès 2023?)
- Cas particulier des copropriétés
- Les situations d'exonération et leurs limites
- L'autorisation au locataire de faire des travaux à ses frais
- Illustrations et cas pratiques

II - PLAN D'ACTION

- Auditer son parc
- Identifier le parc « GLISSANT »
  (les logements qui peuvent se déclasser en F et G)
- Communiquer avec ses bailleurs (courriers, infos,)
- Devoir de conseil, outils et clés pratiques

III - FINANCER ET OPTIMISER LES TRAVAUX

- Audit énergie : dans quel cas
- Aides à solliciter : nationales et locales
- Fiscalité
- Financement

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL557 LIRE ET INTERPRÉTER LE DPE DE A À Z

OBJECTIF(S)

- Comprendre comment se construit une DPE optimisé
- Savoir parfaitement le décrypter pour être à l'aise sur le terrain
- Acquérir des réflexes pour bien interpréter et expliquer à ses clients
- Acquérir des réflexes pour anticiper les axes d'amélioration
- Mettre en perspective les impacts sur le lot dans chacun des métiers

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Professionnels de l'immobilier, managers, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - CADRE ET ENJEUX
INTRODUCTION BRÈVE – QUIZZ

- Quizz préalable en 10/15 questions phares
- Rappel du cadre et des enjeux d'un bon DPE dans le contexte de la loi climat
- DPE OPPOSABLE : qu'est-ce que cela signifie ? Qu'est ce qui est réellement opposable

II - COMPRENDRE LA CONSTRUCTION DU DPE

- Comment se construit un DPE. Que quantifie un DPE
- L'importance de la justification des données techniques du logement
- Comment bien alimenter un DPE pour obtenir un résultat le plus juste et réel possible
- Comment se calculent les résultats (classe énergétique et consommations)

Exercices et simulations sur cas réels

III - BIEN LIRE ET DÉCRYPTER LE DPE

- Savoir lire et décrypter l'étiquette obtenue.
- Repérer les raisons qui ont conduit le logement au statut de « passoire thermique »
- L'importance des émissions de gaz à effet de serre
- Savoir lire et décrypter les fiches « verte » (P2) et« rose » (p3) pour avoir les bons axes de réflexion
- Le rôle des énergies renouvelables
- Le rôle crucial de la ventilation
- Différence ente énergie primaire et énergie finale
- Savoir repérer les points clés
- Comment traiter les recommandations travaux du DPE

Exercices sur cas réels

IV - RÉFLEXES ET AXES D'AMÉLIORATION

- Repérer dans le DPE où trouver des axes d'amélioration
- Savoir expliquer à ses clients
- Différence entre maison individuelle et immeubles collectifs
- Les points clés et réflexes à avoir

TRAVAIL SUR DES CAS RÉELS ET PRATIQUES

CHACUN EST AUTORISÉ (ENCOURAGE !)
À PRESENTER SES CAS !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL561 LOCATIONS MEUBLÉS PROFESSIONNELS ET NON PROFESSIONNELS BASE ET ACTUALITÉS JURIDIQUES ET FISCALES

OBJECTIF(S)

• **Faire** le point sur le régime juridique et fiscal de la location meublée.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - NATURE JURIDIQUE DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Activité civile ou activité commerciale ?
- Location meublée et résidence principale du locataire
- Autres cas

II - NATURE FISCALE DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Le régime BIC
- Le régime micro et ses conséquences
- Le régime réel et ses conséquences

III - DISTINCTION ENTRE LMP ET LMNP

- Impact fiscaux
- Impacts sociaux

IV - IMPACT DES MODES DE DÉTENTION (DÉTENTION DIRECTE ET SOCIÉTAIRE)

V - CAS PARTICULIERS ET SPÉCIFICITÉS FISCALES

- Passage de la location nue à location meublée
- Passage de location meublée à la location nue
- La location saisonnière et location de la résidence principale
- Traitement de la plus-value + TVA
- Droits de donation et de succession
- Impôts locaux et autres taxe

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL501 RECHERCHE ET MISE EN PLACE DU LOCATAIRE

OBJECTIF(S)

- Cerner les obligations légales du professionnel
- Sécuriser les honoraires de location
- Appréhender la solvabilité du locataire et se prémunir contre les faux documents
- Maîtriser la rédaction du bail et de ses annexes
- Sécuriser l'entrée dans les lieux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier (Responsables, Collaborateurs gestionnaires, Agents de location)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - MANDAT DE LOCATION OU MANDAT DE GESTION: QUELLES DIFFÉRENCES, QUELLES OBLIGATIONS ?

- La publicité
- L'affichage des prix

II - LE DOSSIER DU CANDIDAT LOCATAIRE

- La lutte contre la discrimination
- Les documents autorisés
- L'étude de solvabilité et la lutte contre les faux documents
- Cas spécifique de la colocation : les précautions à prendre

III - LES DIFFÉRENTES GARANTIES

- Le dépôt de garantie
- La caution solidaire
- La GLI
- Le dispositif VISALE

IV - LES HONORAIRES DE LOCATION

- Leur nomenclature et leur répartition
- Leur montant
- Leur date d'exigibilité

V - L'ENTRÉE DANS LES LIEUX

- L'état des lieux d'entrée : délais, contenu, forme
- L'assurance du locataire / L'assurance du propriétaire
- La remise des clefs

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL535 PRÉVENIR ET GÉRER LES PROBLÉMATIQUES D'HUMIDITÉ DANS LES LOGEMENTS DONNÉS EN LOCATION

OBJECTIF(S)

- Savoir identifier les problèmes d'humidité
- Adopter les bons réflexes pour les traiter
- Différentier humidité liée au bâtiment et responsabilité du locataire
- Replacer ces situations dans le cadre de vos gestions locatives

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques + QUIZZ 10 QUESTIONS (débriefing immédiat)

I - LE CADRE DES OBLIGATIONS : FAIRE LA PART DES CHOSES

- Obligations de délivrance du bailleur dont la ventilation
- Obligations d'entretien du locataire
- La décence et les obligations en matière de ventilation
- Comment les encadrer
- Comment justifier de la bonne délivrance ou du mauvais entretien

II - PROBLÉMATIQUES D'HUMIDITÉ

- Présentation au cas par cas des types de problème qui se posent et de leurs causes
- Humidité de bas de mur, Humidité par les sols
- Infiltrations et entrées d'eau
- Les bons réflexes à adopter
- Clés pratiques et solutions simples
- Ce que permet votre mandat de gestion
- ***Cas pratiques et présentations de visuels***

III - PROBLÉMATIQUES DE VENTILATION ET CONDENSATION

- Présentation des problèmes qui se posent. Pourquoi la condensation ?
- Les clés pratiques pour résoudre les problèmes
- La question centrale de la ventilation
- Prouver un mauvais entretien, les réflexes à acquérir.
- Le discours au bailleur
- ***Cas pratiques et mises en situation***

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

2. MISSIONS - MANDATS

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL371

LA GESTION LOCATIVE D'UNE MONOPROPRIÉTÉ À PLURALITÉ DE LOGEMENTS

OBJECTIF(S)

• Appréhender l'étendue de la mission pour asseoir les bases d'une bonne gestion

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - COPROPRIÉTÉ OU MONOPROPRIÉTÉ : QUELLES DIFFÉRENCES ?

- Définition et environnement juridique de la copropriété
- Définition et environnement juridique de la monopropriété

II - MONOPROPRIÉTÉ À PLURALITÉ DE LOGEMENTS : COMMENT ASSEOIR LES BASES D'UNE BONNE GESTION ?

- Le mandat de gérance :
  - L'étendue de la mission
  - Les honoraires de gestion
- Le règlement d'immeuble :
  - Son utilité
  - Comment le rédiger : les clauses importantes
  - Comment le rendre opposable aux locataires
- La gestion des charges :
  - Comment créer une grille de répartition des charges
  - L'approbation annuelle des comptes : Les précautions à prendre envers le bailleur et les locataires
  - Les différents modes de recouvrement : Provisions ou forfait, quelles différences, quels impacts ?
- Les assurances :
  - Les obligations des locataires
  - Les obligations du bailleur et les conseils à lui apporter

III - POINT SUR LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

- Les obligations au sein des immeubles collectifs
- Les impacts sur les bailleurs :
  - Les normes de décence du logement
  - Le calendrier de sortie des passoires énergétiques du parc locatif
- Les droits des locataires en place
- Les mesures de prévention et d'incitation envers les bailleurs

IV - LE CONGÉ DU BAILLEUR

- Le congé « reprise pour habiter » :
  - Quels sont les bénéficiaires possibles ?
  - Quel formalisme à respecter ?
- Le congé pour vente :
  - Les obligations au regard de la loi du 6 juillet 1989
  - Vente de l'immeuble en bloc : Quels droits pour les locataires en place ?
  - Le droit de préemption du locataire au regard de la loi du 31 décembre 1975

V - LES OBLIGATIONS EN CAS DE MISE EN COPROPRIÉTÉ

- Le Diagnostic technique général de l'immeuble - La création d'un État descriptif de division (EDD) et d'un RC (Règlement de Copropriété)- La nomination d'un Syndic

VI - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Juge des contentieux et de la protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL002

GÉRANCE LOCATIVE

—

Comment éviter les pièges

OBJECTIF(S)

• Suivre l'évolution de la législation et de la jurisprudence pour mieux renseigner les propriétaires et les locataires sur leurs droits et obligations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et collaborateurs en Administration de Biens ayant déjà une pratique de la gérance
Agents immobiliers voulant se perfectionner dans le conseil aux bailleurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE MANDAT

- L'identification des parties, des biens
- Conditions de validité : par rapport au code civil, par rapport à la loi du 02/01/1970
- Evolutions légales et jurisprudentielles
- Quels honoraires peuvent percevoir les administrateurs de biens ?
- Durée et fin du mandat

II - LES BAUX

- Différents baux
- Choix en fonction du bailleur
- Choix en fonction du locataire
- L'intérêt du bail meublé au niveau juridique et au niveau fiscal
- Le respect des dispositions d'urbanisme
- Le respect des dispositions du règlement de copropriété
- Etude de modèles types de bail
- Rappel sur les clauses obligatoires, les clauses abusives et les clauses qui peuvent se révéler utiles, annexes et informations obligatoires

III - LES PHASES DE GESTION

- Les révisions de loyers
- La régularisation des charges locatives
- Les travaux, leur répartition et leur financement
- La gestion des impayés
- La gestion du congé donné par le locataire
- La gestion du congé donné par le bailleur
- Le décès du locataire
- La gestion de la cotitularité
- L'état des lieux de sortie et la restitution du dépôt de garantie
- Clôture comptable du compte du bailleur et restitution de certains documents

IV - FIN DE GESTION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL262 NOUVEAU BIEN À GÉRER OU LOUER : ANALYSER TOUS LES ASPECTS, LES CLÉS POUR LIMITER LES RISQUES

—

Mise en situation réelle

OBJECTIF(S)

• Analyser et comprendre tous les aspects nécessaires à la rentrée d'un bien en location et en gestion : décence, droit, charges, sensibilisation au bailleur. Comprendre comment une bonne analyse des éléments de départ permet une gestion sereine du lot, sans risque

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et agents de location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA VISITE DU BIEN, L'ESTIMATION ET LE CONSEIL AU BAILLEUR

- Analyse commerciale du bien : Le bien est-il en bon état de réparations locatives ? Correspond-il à sa cible ? Dois-je conseiller à mon bailleur d'effectuer des réparations ou améliorations pour louer ?
- Analyse Décence : le bien correspond il aux normes de décence ? quels travaux conseiller ? Quels arguments puis-je employer face à mon bailleur.
- Quelles pièces dois-je demander à mon bailleur pour une analyse complète de la situation du bien ?
- Estimation de la valeur locative (intrinsèque et sous réserve de travaux), quelle argumentation employer auprès du bailleur ?

Pour cette étape, les diagnostics vous sont fournis.

II - L'ANALYSE DES PIÈCES, LE DISCOURS AU BAILLEUR POUR ANTICIPER LA BONNE GESTION DU LOT

- Etablir et présenter les charges récupérables. Le conseil au bailleur.
- Les situations particulières, comment les gérer (assainissement, eau de puits ou forage, cheminées condamnées, extérieurs…)
- Préparer la contractualisation du bail, les conditions particulières liées au lot, leur bonne rédaction : ce que je peux faire ou ne pas faire.
- Les travaux préalables, comment s'en servir ?
- Le bailleur vous demande des restrictions d'usage ou des conditions particulières : sont-elles possibles ? Que lui répondre ?
- Le bon discours au bailleur

III - LA COMMERCIALISATION DU LOT

- Quelle est la cible à atteindre ?
- Quel type de photo je privilégie ? Quel texte pour mes annonces et ma diffusion ?

IV - LA RÉDACTION DU BAIL ET DE L'ÉTAT DES LIEUX

Pour cette partie, un profil locataire vous sera remis. Vous devrez le valider et procéder à la rédaction du bail.

- Rédiger état civil et désignation en fonction de ce qui vous aura été remis
- Comment bien contractualiser ce qui a été déterminé lors de l'étude (charges, conditions particulières, restrictions d'usage….)
- Bien gérer l'information travaux et s'en servir pour préparer son état des lieux
- Etat des lieux : rappel des points à ne pas manquer.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL255 CONNAISSANCE ET RÉDACTION DES MANDATS DE GESTION LOCATIVE

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les obligations légales du professionnel et les clauses essentielles du mandat
- Sécuriser le dossier du mandant
- Appréhender la découverte du bien

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - CADRE JURIDIQUE DU MANDAT DE GÉRANCE LOCATIVE

- La durée du mandat
- La tacite reconduction
- La loi sur le démarchage
- Les actes d'administration et les actes de disposition
- Les actes de location au sein du mandat de gérance
- Les honoraires de gestion
- Les honoraires de location
- Les pouvoirs de la DGCCRF

II - LA DÉCOUVERTE DU MANDANT

- Les renseignements et justificatifs indispensables à recueillir
- Appréhender la capacité du mandant
- Réagir aux demandes abusives d'un mandant en matière de sélection d'un locataire :
  - La lutte contre la discrimination
  - La constitution du dossier du candidat locataire

III - LA DÉCOUVERTE DU BIEN

- Les renseignements et justificatifs indispensables à recueillir
- Le dossier de diagnostics techniques
- Le « Permis de louer » :
  - Les obligations et leur mise en œuvre
- Vérifier la décence du bien :
  - Les critères de décence à respecter
  - Les outils d'évaluation
- Point sur la loi Climat et Résilience :
  - Les obligations du bailleur
  - Les droits du locataire
- Les spécificités du logement meublé

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL519

GÉRANCE LOCATIVE : COMMENT SÉCURISER LA COLOCATION

OBJECTIF(S)

- Cerner l'environnement juridique de la colocation
- Savoir choisir le bail de colocation adapté
- Sécuriser l'engagement de caution
- Maîtriser les congés et les changements de colocataires
- Gérer la fin du bail et la restitution du DG

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : Connaissance de la Loi de 89

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - COTITULARITÉ ET SOLIDARITÉ : LES PRINCIPES ESSENTIELS

- La cotitularité et la solidarité des époux
- La cotitularité et la solidarité des pacsés
- La cotitularité et la solidarité des colocataires

II - LE RÉGIME SPÉCIFIQUE DE LA COLOCATION

- Les textes réglementaires
- Les particularités de la colocation
- La solidarité limitée des colocataires et de leur caution
- Bail unique ou pluralité de baux : quelles différences ?
- Comment appréhender la solvabilité des candidats en colocation ?
- Les charges locatives récupérables : Provisions ou Forfait ?
- L'assurance multirisque habitation des colocataires

III - LES CONGÉS ET LA RESTITUTION DU DÉPÔT DE GARANTIE

- Le congé délivré par l'ensemble des colocataires
- Le congé délivré par un seul colocataire
- Le remplacement d'un colocataire sortant par un nouveau colocataire
- Le congé délivré par le bailleur
- La restitution du dépôt de garantie

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL524 LA LOCATION MEUBLÉE FISCALITÉ

OBJECTIF(S)

• Connaître et mettre à jour ses connaissances sur la fiscalité attachée à la location meublée.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS GÉNÉRAUX

- Grands principes
- La fiscalité et les charges sociales
- L'impôt sur le revenu

II - LE TRAITEMENT DES RÉSULTATS MEUBLÉS

- Champs d'application
- Micro BIC
- Réel : les recettes à déclarer et les charges déductibles

III - LE TRAITEMENT FISCAL DU RÉSULTAT MEUBLÉ

- Traitement du bénéfice
- Traitement du déficit
- Les statuts des LMNP et LMP

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL531

NOUVEAU BIEN À GÉRER OU LOUER : AVOIR UNE BONNE ANALYSE PRÉALABLE

—

Les points à ne pas manquer

OBJECTIF(S)

• Savoir analyser l'ensemble des aspects juridiques et techniques d'un bien qui ont un impact sur la location et la gestion

• Comprendre comment une bonne analyse de départ permet une gestion sereine.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA VISITE PRÉALABLE DU BIEN LES POINTS CLÉ À VÉRIFIER

- Quels points vérifier ? Nous traiterons des exemples concrets
- La décence : Savoir vérifier si un logement répond aux exigences de décence.
  Puis-je louer ? Quels travaux préconiser à mon bailleur
- L'adaptation du bien à la demande – Conseil au bailleur, réserves éventuelles à émettre
- Réponse aux questions, échanges

II - QUELLES PIÈCES COLLECTER ET POURQUOI

- Les pièces relatives au bailleur ou à sa situation
- Les pièces relatives au bien ou sa situation (typologie, garanties, fiscalité, conventionnement, copropriété, ….)
- La situation locative et l'antériorité (bien loué, bien vacant)
- Les éléments financiers
- Le calcul des charges
- Les éléments informatifs qui impacteront le bail et sa rédaction
- Réponses aux questions, échanges

III - LA RELATION AU BAILLEUR

- Le devoir de conseil et l'estimation
- Les demandes « abusives » du bailleur, comment les traiter ? (choix du locataire, contrôle des dossiers, rédaction de clauses au bail….)
- Savoir expliquer ce que je peux faire ou pas
- Savoir présenter sa façon de travailler

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

3. LES CONTRATS DE LOCATION : LES BAUX

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FC001

BAIL COMMERCIAL : RÈGLES ESSENTIELLES ET RÉDACTION DES CLAUSES

OBJECTIF(S)

• Connaître le champ d'application et le régime du bail commercial

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de bien et collaborateurs, agents immobiliers et collaborateurs, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I – CHAMP D'APPLICATION DU STATUT

- Immeubles/ locaux soumis
- Cas des terrains nus
- Domaine public et baux commerciaux
- Distinction bail professionnel / bail commercial
- Baux dérogatoires & conventions précaires

II – RÉGIME DES BAUX COMMERCIAUX

- Durée
- Loyer : fixation, indexation, révision triennale et plafonnement
- Charges et impôts
- Régime des travaux
- Cession / sous-location
- Congés du preneur / du bailleur
- Clauses résolutoires
- Restitutions en fin de bail
- Renouvellement et indemnité d'éviction
- Cession de fonds de commerce ou de droit au bail et garanties
- Procédure collective du preneur
- Droits de préemption du locataire et de la Commune
- Spécificités du contentieux des baux commerciaux

III – RÉDACTION DES CLAUSES ET ANNEXES

- Désignation des locaux et état des lieux
- Destination des lieux
- Durée
- Loyer et clause d'indexation
- Clauses charges et impôts, inventaire et état récapitulatif annuel
- Clause travaux
- Annexes obligatoires

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FC057

LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour gérer un portefeuille de gestion locative de locaux professionnels

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La diversification du patrimoine immobilier
- Les enjeux d'un portefeuille

I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE CONTRATS

- Bail commercial
- Bail dérogatoire
- Bail professionnel
- Autres contrats

II - LA RECHERCHE DE LOCATAIRE

- Les circuits de commercialisation
- La sélection
- Vérifier la solvabilité
- Les garanties de paiement du loyer
- Le dépôt de garantie

III - LA RÉDACTION DU BAIL COMMERCIAL

- Les clauses financières (loyer, provisions, révisions, indexations)
- L'inventaire des catégories de charges, impôts, taxes et redevances
- Les travaux et la règlementation
- L'état des lieux et les clauses d'accession

IV - LA GESTION

- Appel du loyer et des charges
- Les indexations et les motifs de déplafonnement
- Le récapitulatif annuel
- La cession du bail et l'état des lieux
- La garantie du cédant

V - LES IMPAYES

- Les relances
- Le recouvrement contentieux
- La résiliation du bail
- Les procédures collectives

VI - LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

- Le déplafonnement
- L'initiative du renouvellement
- Le formalisme du renouvellement

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL270 FIN DU BAIL ET CONGÉS DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE

OBJECTIF(S)

• Appréhender sereinement la fin du bail (résiliation par le bailleur, congé du locataire, situations délicates)

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - APPRÉHENDER L'ÉCHÉANCE DU BAIL :

- La durée du bail
- Reconduction ou renouvellement du bail : quelles différences ?
- Déterminer l'échéance du bail en cours
- Les obligations du gérant envers le bailleur avant la fin du bail

II - LE CONGÉ DU LOCATAIRE

- La forme du congé
- Le préavis général
- Le préavis réduit :
  - Dans quelles situations ?
  - Quelles sont les obligations du locataire ?
- Le congé des époux et des pacsés :
  - Précautions à prendre pour la validité du congé
- Le congé des colocataires :
  - En cas de bail unique
  - En cas de baux multiples
- Spécificités du congé du locataire dans le logement meublé

III - LE CONGÉ DU BAILLEUR

- La forme du congé
- Le préavis
- La notice d'information
- Le congé reprise pour habiter :
  - Quels sont les bénéficiaires du droit de reprise ?
  - Les mentions obligatoires
  - Comment justifier du caractère réel et sérieux de la reprise pour habiter ?
  - Dans quel délai et pendant quelle durée le bénéficiaire doit-il habiter ?
- Le congé pour vente :
  - Purge du droit de préemption du locataire
  - Quid des honoraires de transaction
  - Danger du congé trop prématuré
- Le congé pour motif légitime et sérieux :
  - Quels motifs peuvent-ils être invoqués ?
  - Différence entre congé et résiliation par mise en œuvre d'une clause résolutoire
- Le congé du nouveau bailleur en cas d'acquisition du bien occupé : Quelles protections pour le locataire en place ?
- La protection du locataire âgé
- Les interdictions de congé introduites par la loi ALUR
- Spécificités du congé du bailleur dans le logement meublé
- Bail mobilité et meublé étudiant : Le bailleur doit-il délivrer congé pour la fin du bail ?
- Les sanctions en cas de congé frauduleux
- Les précautions à prendre envers le locataire

IV - GÉRER LES SITUATION DÉLICATES

- Le décès du bailleur : quelles incidences sur le bail ?
- Le décès du locataire
- L'abandon de domicile
- La destruction partielle ou totale du bien
- La désolidarisation du locataire victime de violences conjugales
- Que faire lorsque le locataire se maintient indûment dans les lieux ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL998

LE CONTRAT DE BAIL TYPE EN RÉSIDENCE PRINCIPALE

OBJECTIF(S)

• Rédiger un contrat de bail type en toute sécurité pour le professionnel et son client

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

LA PHILOSOPHIE DU BAIL TYPE

I - LA FORME ET LE CONTENU

II - LA DÉSIGNATION DES PARTIES

III - L'OBJET DU CONTRAT

IV - LA CONSISTANCE DU LOGEMENT

V - LA DESTINATION DES LOCAUX

VI - LA DÉSIGNATION DES LOCAUX ET ÉQUIPEMENTS ACCESSOIRES

VII - LA DURÉE DU CONTRAT

VIII - LES CONGÈS

IX - LES CONDITIONS FINANCIÈRES

X - LES CHARGES RÉCUPERABLES

XI - AUTRES MODALITÉS FINANCIÈRES

XII - L'ASSURANCE

XIII - LES TRAVAUX

XIV - LES GARANTIES

XV - STATUT PARTICULIER DE LA COLOCATION

XVI - LA CLAUSE RÉSOLUTOIRE ET LE CONTENTIEUX

XVII - LES HONORAIRES

XVIII - LES DIAGNOSTICS

XIX - L'ÉTAT DES LIEUX

XX - RESTITUTION DU DÉPÔT DE GARANTIE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC002

BAUX COMMERCIAUX

—

Perfectionnement

OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'application des règles (Lois PINEL- MACRON et décret d'application du 3 Novembre 2014) pour mieux rédiger et gérer toute clause du bail commercial relative aux travaux, charges, taxes et redevances, loyer, résiliation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et collaborateurs ayant déjà pratiqué les baux commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES ISSUES DES LOIS PINEL – MACRON ET DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014

- La résiliation triennale et les cas d'exception
- La révision triennale du loyer : condition d'application
- La distinction avec le bail dérogatoire, la convention d'occupation précaire et le bail saisonnier
- Le droit de préemption du locataire
- Le plafonnement du loyer déplafonné

II - LES CLAUSES À INCIDENCE FINANCIÈRE

- La clause d'indexation du loyer
- Les cas de révision pour variation de plus de 25 %
- La rédaction du dépôt de garantie en perspective de la liquidation judiciaire du locataire
- L'incidence des travaux effectués dans les locaux sur le montant du loyer du bail renouvelé
- La répartition des charges, taxes et redevances

III - LES INCIDENCES D'UNE RÉDACTION ADAPTÉE AU CAS DE :

- Sous location
  - Le montant du sous loyer
  - Le droit au renouvellement du sous locataire
  - Les incidences financières en cas de non renouvellement du sous bail
- Les incidences de la formalité légale du concours à l'acte du bailleur
- La cession du bail et/ou du fonds de commerce :
  - La rédaction adaptée des engagements du cédant à l'égard du bailleur
  - Les obligations contractuelles du cessionnaire
  - Les sanctions en cas de non-respect de ses obligations contractuelles
- L'obligation légale de délivrance incombant au bailleur
- La pratique rédactionnelle confrontée à la jurisprudence actuelle
- Le recouvrement du loyer et charges
- La rédaction adaptée de la clause résolutoire :
  - Sa mise en oeuvre en vue d'une procédure rapide de référé ou du risque d'une procédure plus longue au fond
- Les obligations particulières en cas de redressement ou liquidation judiciaire du locataire :
  - Déclaration de créance- pouvoir spécial
  - La procédure de paiement du loyer et/ou restitution des locaux

IV - LA GESTION DU RENOUVELLEMENT DU BAIL AVANT ET APRÈS SON EXPIRATION

- Les délais applicables dans les 2 cas résultant de l'initiative du bailleur
- Ceux applicables dans les 2 cas suite à l'initiative du locataire
- Les cas de déplafonnement du loyer:
  - Ceux automatiques et ceux sujet à interprétation
  - La pratique judiciaire du calcul du loyer déplafonné
  - Le refus de renouvellement et le calcul de l'indemnité d'éviction

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL051 BAUX D'HABITATION PRINCIPALE : APPRÉHENDER LES NOUVEAUTÉS ET GÉRER LES OPÉRATIONS DÉLICATES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les nouveautés règlementaires en matière de bail (cadre juridique, actualités)

• Savoir gérer la colocation (bail unique ou pluralité de baux, séparation, arrivée d'un nouveau colocataire)

• Appréhender les réparations locatives

• Anticiper l'état des lieux de sortie et le solde de tout compte en désamorçant les sujets de litige

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs confirmés
Assistantes de gestion confirmées

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I – DOMAINE DES BAUX : ENVIRONNEMENT RÈGLEMENTAIRE ET ACTUALITÉS

- Les nouvelles mentions obligatoires
- Les clauses interdites
- Les annexes obligatoires
- Les nouvelles informations annuelles du locataire

II - LE RÉGIME DE LA COLOCATION

- Définition et environnement juridique de la colocation
- La solidarité limitée des colocataires et de leur caution
- Bail unique ou pluralité de baux ?
- Comment appréhender la solvabilité des candidats en colocation
- Le congé délivré par un seul colocataire
- Le remplacement d'un colocataire sortant par un nouveau colocataire : Les précautions à prendre
- Les honoraires de rédaction d'un avenant : quel encadrement légal ?

III - LES RÉPARATIONS LOCATIVES

- Cadre juridique :
  - Étude du décret n° 87-712 du 26 août 1987 et commentaires jurisprudentiels
- Entretien, réparations, sortie :
  - Cas pratiques pour faire les bons arbitrages
  - Échanges à partir de dossiers en cours

IV - L'ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE ET LE SOLDE DE TOUT COMPTE

- Les outils et actions pédagogiques à mettre en place
- Les précautions à prendre lors de l'état des lieux :
  - Les mentions obligatoires
  - La forme du document
- Le traitement de l'état des lieux :
  - Réparations ou indemnités
  - La prise en compte de la vétusté
- Le remboursement du dépôt de garantie et le solde de tout compte :
  - Les délais de remboursement et les sanctions en cas de retard
  - Le cas spécifique des immeubles collectifs

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL056 LES NOUVELLES RÈGLES DANS LA GESTION DES BAUX D'HABITATION

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les nouveautés législatives en matière locative

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs, Agents de location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES À LA CANDIDATURE DU LOCATAIRE

- La lutte contre la discrimination
- Les documents justificatifs autorisés

II - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CONTENU DU BAIL

- Les nouvelles mentions obligatoires
- Les sanctions en cas d'omission
- Surface habitable : conséquences en cas d'erreur
- Les annexes au bail et leur transmission
- Point sur la loi CLIMAT ET RÉSILIENCE : obligations des bailleurs et nouveaux droits des locataires

III - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU DÉPÔT DE GARANTIE

- Son exigibilité
- Son montant
- Ses délais de restitution
- Les sanctions en cas de retard de restitution

IV - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CAUTIONNEMENT

- Suppression des mentions manuscrites et signature électronique
- L'acte de caution spécifique en cas de colocation

V - LES NOUVEAUX DROITS ET OBLIGATIONS DES COLOCATAIRES

- Impacts de la division sur la décence
- Le forfait de charges
- L'assurance

VI - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AUX CHARGES RÉCUPERABLES

- Conséquences de la régularisation tardive des charges
- Le forfait de charges

VII - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES À L'ÉTAT DES LIEUX

- Forme et contenu de l'état des lieux
- Le complément d'état des lieux d'entrée
- Prise en compte de la vétusté

VIII - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES À LA FIXATION DU LOYER

- La fixation du loyer initial
- L'indexation annuelle du loyer

IX - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CONGÉ DU LOCATAIRE

- Les formes du congé
- Le Préavis du locataire
- Fin de la solidarité en cas de violences conjugales

X - LES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AU CONGÉ DU BAILLEUR

- Les formes du congé
- Le Préavis du bailleur
- Le congé reprise pour habiter
- Le congé pour vendre
- Le congé donné par le nouveau bailleur
- Les nouveaux cas de suspension des congés
- La protection du locataire âgé
- Les sanctions en cas de congé frauduleux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL065 RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL ACTUALISÉ, SELON LOIS PINEL-MACRON ET LE DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014

OBJECTIF(S)

• Être attentif à la rédaction des obligations imposées par les Lois PINEL-MACRON et le Décret du 3 Novembre 2014 et maîtriser au mieux toute rédaction de clauses devant être complétées dans le modèle de bail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - SUR LES DILIGENCES ET PRECAUTIONS PREALABLES

- Vérifier la capacité et le pouvoir des parties contractantes
- Distinction et compatibilité entre la destination des locaux et l'usage de ceux-ci selon l'activité du locataire
- L'incidence de l'activité sur les indices légaux
- Immatriculation du fonds de commerce: en cas des établissements secondaires
- Incidence de la durée :
  - sur la résiliation légale triennale
  - sur le loyer du bail renouvelé
- La rédaction particulière relative au cas d'extension au statut des baux commerciaux
- Distinction avec le bail dérogatoire, la convention d'occupation précaire, le bail saisonnier

II - SUR LA LIBERTE REDACTIONNELLE

- Le respect des règles impératives d'ordre public (Articles L.145-15 et L.145-16 du code de Commerce) relatives sur le principe à :
  - la durée minimale du bail
  - le droit au renouvellement et l'indemnité d'éviction
  - la cession du bail avec le fonds de commerce
  - la révision légale triennale
  - la valeur locative
  - la clause résolutoire
  - la despécialisation
  - le droit d'option et repentir
  - les charges non imputables au locataire
  - le droit de préemption du locataire et/ou de la ville
  - la compétence juridictionnelle
- La rédaction adaptée du contenu des clauses suivantes :
  - la clause résolutoire et les motifs visés
  - l'indexation du loyer et le choix de l'indice
  - la sous location et le droit au renouvellement de celle-ci
  - la location-gérance et la mise à disposition de locaux
  - les conditions de forme de la cession du fonds de commerce
  - la garantie du cédant envers le bailleur : durée et montant
  - la répartition des charges, taxes et redevances
  - l'obligation légale de délivrance du bailleur confronté à la jurisprudence
  - l'incidence des travaux effectués à la charge du locataire ou du bailleur sur le loyer du bail renouvelé
  - l'indemnité d'occupation :
    - son montant contractuel
  - le dépôt de garantie en perspective de la liquidation judiciaire du locataire
  - les assurances requises
  - la mise en oeuvre du droit de préemption du locataire dans le cas d'une vente des locaux
  - les délais et forme de congé selon résiliation triennale ou renouvellement du bail

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL368

CONNAÎTRE LE CYCLE DE VIE D'UN LOT

—

Les clés pour accompagner son maintien dans son marché et sur le marché locatif

OBJECTIF(S)

• Anticiper l'érosion naturelle et l'usure des lots de gestion, les garder conformes à la demande sur le marché locatif, optimiser le remplissage, limiter les risques

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, gestionnaires, tous publics intervenant au service gestion, gestionnaires travaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - L'ÉROSION DES LOTS : LES FACTEURS

- L'érosion liée à la norme
- L'érosion liée à l'inadaptation à la demande (plan, fonctionnalités, typologie d'habitat, …)
- L'érosion liée à l'usure des matériaux et prestations
- Les cas piégeux : le bon état qui se maintient dans un bien qui se démode, le piège du « ça peut faire »
- Collectif, l'impact des parties communes
- L'impact de l'environnement – quartier à la mode, commodité, fréquentation, infrastructures.
- L'impact des données énergétiques
- L'impact des postes de charges récupérables
- Les facteurs politiques

Objectif : Prendre conscience que les lots à travers ces facteurs croisés sont conduits à subir une érosion naturelle. Comment l'éviter ?
Traité avec cas et illustration : typologie, exemples

II - LES IMPACTS DE L'ÉROSION

- Baisse de la valeur locative
- Baisse de la valeur patrimoniale
- Augmentation de la vacance locative
- Stock dormant qui coûte cher au bailleur et à l'agence
- Déqualification des candidats locataires
- Gestion difficile et couteuse : nombreux appels, demandes intervention…
- Augmentation du risque, non décence, sécurité…

III - ORGANISER UN PLAN D'ANTICIPATION

- Faire un plan stratégique avec le bailleur
- Adapter son discours et intégrer le maintien du lot à sa politique commerciale et à ses compétences internes
- Créer des outils de contrôle et de suivi de parc entre chaque locataire
- Faire un plan à long terme avec le bailleur alternat look, prestations et norme
- Se poser les bonnes questions : parfois faire vendre un bien « usé » et acheter un autre. La notion de conseil du gestionnaire

Objectif : cesser de subir son parc mais l'animer !

IV - ACCOMPAGNEMENT AVEC LES AIDES À LA RÉNOVATION

- La fiscalité des travaux
- Les conventionnements et régimes spéciaux
- Les aides à la rénovation
- Les aides à la rénovation énergétique

Objectif : accompagner son bailleur dans le maintien de son lot, avoir un parc qualifié, se positionner +++

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL504

INITIATION AUX BAUX COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• **Présentation** du régime du bail commercial, maîtriser les règles fondamentales de la gestion locative d'un local commercial

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires, commerciaux, juristes

Prérequis : Aucun prérequis n'est exigé. Une courte expérience professionnelle peut constituer un atout

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

- Champ d'application du bail commercial
- Les dispositions d'ordre public et supplétives
- Les clauses essentielles du bail
- La chronologie du bail

II - LES BAUX DÉROGATOIRES

- Le bail dérogatoire
- La convention d'occupation précaire

III - LE DROIT AU RENOUVELLEMENT DU BAIL COMMERCIAL

- Le congé du bail
- La demande de renouvellement du bail

IV - LE LOYER

- La révision du loyer en cours de bail
- Les incidences de la déspécialisation sur le loyer
- Le loyer du bail renouvelé
- Les charges locatives et répartition des travaux

V - CESSION ET SOUS-LOCATION

- La cession du bail et du fonds de commerce
- La vente du local
- La sous-location

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL510 PERFECTIONNEMENT AUX BAUX COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• Présentation du régime du bail commercial, maîtriser les règles fondamentales de la gestion locative d'un local commercial

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires, commerciaux, juristes.

Prérequis : une connaissance préalable du régime des baux commerciaux est requise, ainsi qu'une expérience professionnelle.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ Présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPEL DU RÉGIME ET VÉRIFICATIONS PRÉALABLES AU BAIL COMMERCIAL

- Champ d'application du bail commercial et du bail dérogatoire
- Les vérifications préalables indispensables à la conclusion du bail

II - LES CLAUSES ESSENTIELLES DU BAIL COMMERCIAL

- Les dispositions d'ordre public et supplétives
- La désignation des locaux, la destination, la durée du bail / renonciation au congé triennal
- Les clauses d'assurance et de renonciation à recours, la restitution et clause d'accessibilité
- La clause résolutoire / distinction avec la résiliation judiciaire
- La cession et la sous-location

III - LES CHARGES, LES TRAVAUX ET LE LOYER

- Les répartition des charges entre bailleur et locataire
- La répartition du coût des travaux entre bailleur et locataire
- Le loyer et son évolution en cours de bail (révision légale, indexation, déspécialisation)

IV - LE RENOUVELLEMENT DU BAIL ET LOYER DU BAIL RENOUVELÉ

- Le congé et le renouvellement : règles et spécificités
- Le loyer du bail renouvelé

V - CESSION DU BAIL ET DU FONDS DE COMMERCE, VENTE DU LOCAL

- Distinction cession du bail et cession du fonds de commerce
- Modalités et formalisme de la cession du fonds de commerce
- La vente du local

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL518

GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX LES POINTS D'ACTUALITÉ

OBJECTIF(S)

• **Faire** le point sur les évolutions récentes de la législation et de la jurisprudence et l'application pratique sur la gestion locative des locaux commerciaux.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier, gestionnaires et assistants.

Prérequis : les bases de la gestion locative des locaux commerciaux.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ Présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE LOYER ET LES CHARGES

- Le lissage du déplafonnement : les règles et les exceptions
- Clause d'échelle mobile : attention aux stipulations contraires
- Inventaire des catégories de charges, impôts, taxes et redevance

II - RÉSILIATION DU BAIL

- Le formalisme du congé pour le bailleur et le locataire
- Information des créanciers inscrits
- Acquisition de la clause résolutoire en cas de procédure

III - LA CESSION DU BAIL

- Limite de 3 ans à la clause de garantie (comment ? quand ?)
- État des lieux en cas de cession du bail ou du fonds
- Non respect du formalisme et conséquences

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL520 ANTICIPER LA FIN DU BAIL ET MAÎTRISER LES CONGÉS DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE

OBJECTIF(S)

• Adapter la durée du bail à chaque situation ; Appréhender sereinement la fin du bail ;

• Sécuriser la résiliation par le bailleur ; Savoir réagir au congé du locataire.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : Connaissance de la Loi de 89

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - APPRÉHENDER L'ÉCHÉANCE DU BAIL

- La durée du bail
- Reconduction ou renouvellement du bail : quelles différences ?
- Savoir déterminer l'échéance du bail en cours
- Les obligations du gérant envers le bailleur avant la fin du bail

II - LE CONGÉ DU LOCATAIRE

- La forme du congé
- Le préavis légal
- Le préavis réduit
- Spécificités du congé du locataire dans le logement meublé
- Le congé des époux et des pacsés : précautions à prendre pour la validité du congé
• Le congé d'un colocataire

III - LE CONGÉ DU BAILLEUR

• La forme du congé
• Le préavis
• La notice d'information
• Le congé reprise pour habiter :
  • Quels sont les bénéficiaires du droit de reprise ?
  • Les mentions obligatoires
  • Comment justifier du caractère réel et sérieux de la reprise pour habiter ?
  • Dans quel délai et pendant quelle durée le bénéficiaire doit-il habiter ?
- Le congé pour vente :
  • Purge du droit de préemption du locataire
  • Quid des honoraires de transaction
  • Danger du congé trop prématuré
- Le congé pour motif légitime et sérieux :
  • Quels motifs peuvent-ils être invoqués ?
  • Différence entre congé et résiliation par mise en oeuvre d'une clause résolutoire
- Le congé du nouveau bailleur en cas d'acquisition du bien occupé : quelle protection pour le locataire en place ?
- La protection du locataire âgé
- Spécificités du congé du bailleur dans les logements meublés
- Les sanctions en cas de congé frauduleux

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL528

SAVOIR RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• **Maîtriser** les clauses essentielles du bail commercial, prévenir tout risque de contentieux.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, agents immobilier

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ Présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS DES RÈGLES GÉNÉRALES DU BAIL COMMERCIAL

II - SAVOIR RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL AVEC APPLICATION DE LA LOI PINEL

- Les précautions à prendre en vue de la rédaction concernant :
  - la capacité et le pouvoir des parties contractantes
  - la nature du local loué : l'incidence de l'urbanisme
  - l'activité du preneur
- La rédaction relative au loyer :
  - en vue de gérer tout impayé de loyer
  - les clauses relatives à l'évolution du loyer
  - la fixation du loyer plafonné du bail renouvelé par application de l'indice légal
  - les cas de déplafonnement du loyer lors du renouvellement du bail
- La nouvelle rédaction relative aux charges (selon le décret du 3-11-2014)
- La rédaction nouvelle relative aux travaux (selon le décret du 3-11-2014)
- La rédaction nouvelle relative à l'état des lieux et au dépôt de garantie

III - SOUS LOCATION - CESSION : PRÉVENIR PAR UNE RÉDACTION ADAPTÉE

- Le principe de l'interdiction dans le bail et d'une autorisation préalable, expresse et par écrit en cours de bail
- Les formalités de tout accord intervenu en cours de bail
- Les incidences résultant d'un tel accord de sous-location et/ou cession
- Nouvelle rédaction relative à la garantie légale du cédant des obligations du cessionnaire, selon la loi Loi PINEL
- Les conditions de formalités à intervenir en cas de cession du bail et/ou de cession du fonds de commerce

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL529

DU DOSSIER DE CANDIDATURE À LA MISE EN PLACE DU LOCATAIRE

OBJECTIF(S)

• Cerner les obligations légales du professionnel. Sécuriser les honoraires de location.

• Appréhender la solvabilité du locataire et se prémunir contre les faux documents.

• Maîtriser la rédaction du bail et de ses annexes. Sécuriser l'entrée dans les lieux.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier (Responsables, Collaborateurs gestionnaires, Agents de location)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES OBLIGATIONS LÉGALES DU PROFESSIONNEL

- Le mandat de location et/ou de gestion locative
- La publicité

II - LE DOSSIER DU CANDIDAT LOCATAIRE

- La lutte contre la discrimination
- Les documents autorisés
- L'étude de la solvabilité

III - LES DIFFÉRENTES GARANTIES

- Le dépôt de garantie
- La caution solidaire
- La GLI
- Le dispositif VISALE

IV - LE BAIL

- Les différentes durées possibles du bail
- Le contenu du bail type
- Les annexes obligatoires
- La signature du bail

V - LES HONORAIRES DE LOCATION

- Leur nomenclature et leur répartition
- Leur montant
- Leur date d'exigibilité

IV - LES HONORAIRES DE LOCATION

- L'état des lieux d'entrée
- L'assurance du locataire et du propriétaire
- La remise des clefs

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL534

BAUX COMMERCIAUX, ACTUALITÉ, LOI PINEL ET JURISPRUDENCE

OBJECTIF(S)

• **Rappels** des principes et actualisation des connaissances par l'étude des textes nouveaux issus de la loi PINEL du 18 juin 2014

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, agents immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ Présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE CHAMP D'APPLICATION DU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

II - LE NOUVEAU RÉGIME DES BAUX DÉROGATOIRES ET DES CONVENTIONS D'OCCUPATION PRÉCAIRE

III - LA DURÉE DU BAIL COMMERCIAL ET SON RENOUVELLEMENT, LE CONGÉ, LE NOUVEAU RÉGIME DE LA RÉSILIATION TRIENNALE

IV - LE CONGÉ AVEC REFUS DE RENOUVELLEMENT ET L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION

V - LA CESSION ET LA SOUS-LOCATION EN BAIL COMMERCIAL LES DROITS DE PRÉEMPTION

VI - LE LOYER COMMERCIAL

VII - LA DÉSPÉCIALISATION ET SON INCIDENCE QUANT AU LOYER

VIII - LES PROCÉDURES AMIABLES ET JUDICIAIRES EN BAIL COMMERCIAL

IX - LA SOUMISSION VOLONTAIRE DES BAUX PROFESSIONNELS AU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

X - LE NOUVEAU RÉGIME DES CHARGES ET DES TRAVAUX ISSUS DE LA LOI PINEL ET DE SON DÉCRET D'APPLICATION

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL549 TOUT SUR LE DISPOSITIF PINEL ET LA FIXATION DU PLAFOND DE LOYER

—

(intégration du Pinel +)

OBJECTIF(S)

• **Maîtriser** les spécificités et la réglementation du dispositif Pinel et Pinel + calculer les loyers maxi.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier, gestion et transaction.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Gestionnaire spécialisé en gérance locative et fiscalité
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS DU DISPOSITIF PINEL ET PINEL +

- Conditions, délais, sanctions en cas de non respect des obligations
- Ressources locataires
- Biens et Zones éligibles
- Conditions de location et réduction d'impôt
- Le plafond de loyer et le coefficient multiplicateur
- Le Pinel +
- Le Pinel breton
- Les déclarations fiscales et le respect du plafond de loyer en gestion locative

II - CALCUL DE LA SURFACE UTILE, DU COEFFICIENT MULTIPLICATEUR ET DU LOYER MAXI

De nombreux cas pratiques :
- Bien sans annexes
- Bien avec annexes
- Bien avec terrasse
- Bien avec garage

III - CALCUL DE LA RÉDUCTION D'IMPÔT ET RENTABILITÉ

- Réduction d'impôt pour un engagement
- Calcul de rentabilité avec et sans Pinel

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

Pinel : les pièges à éviter

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL550 LES 10 POINTS IMPORTANTS DU BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• **Connaitre** et maitriser la rédaction du bail commercial à travers les clauses importantes et comprendre les conséquences avec des exemples.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier : rédacteurs d'actes, négociateurs, gestionnaires, directeurs.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES DISPOSITIONS PRINCIPALES

- L'état civil des parties les pouvoirs et responsabilité
- La désignation des locaux
- La destination du bail

II - LES DISPOSITIONS FINANCIÈRES

- Loyer droit d'entrée et franchise
- Révision du loyer
- Les charges
- Les charges et répartitions

III - LES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

- La clause accession
- La clause de cession du bail
- Le dépôt de garantie

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL551 LES 10 POINTS IMPORTANTS DE LA CESSION DU BAIL

OBJECTIF(S)

• **Connaitre** et maîtriser la cession du bail commercial à travers les éléments importants et comprendre les conséquences avec des exemples.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier : rédacteurs d'actes, négociateurs, gestionnaires, directeurs.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques
- La droit au bail et la loi Hoguet

I - LES DISPOSITIONS PRINCIPALES

- La situation du cédant
- Le cessionnaire
- La destination du bail, les normes et les activités possibles
- Cession du bail et cession du fonds

II - LES DISPOSITIONS FINANCIÈRES

- La durée, le loyer et la valeur locative
- Les charges et annexes du bail
- La valeur du droit au bail

III - LES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

- Les clauses de cession du bail et l'accord du bailleur cession activités et renouvellement le droit de préférence
- Les formalités de cession
- Les droits de préemption

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL506 LOCATION SAISONNIÈRE ET DE COURTE DURÉE

OBJECTIF(S)

• Connaitre les divers régimes de baux meublés. Informer les bailleurs de leurs obligations selon le régime du bail. Rédiger les baux meublés dans le respect des textes; Choisir le modèle de bail adéquat parmi ceux proposés par FNAIM Modelo

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne des services location, gestion immobilière, location saisonnière, Transactionnaire souhaitant mieux informer et conseiller leurs clients

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I -LES DIVERS BAUX MEUBLÉS : PRÉSENTATION ET RÉGIME APPLICABLE

- Bail meublé résidence principale du locataire – Bail mobilité – Location de plaisance – Location saisonnière – Location intergénérationnelle – Cas particuliers
- Quand appliquer la notion de logement décent ? Mandat de location ou de Gestion : Pouvoirs et Limites
- Honoraires selon le régime du bail

II - SPÉCIFICITÉS ET OBLIGATIONS DE CHAQUE BAIL

- Baux meublés soumis à la loi du 6 juillet 1989 : définition, liste des meublants, durée, clauses, annexes
- Baux meublés exclus de la loi du 6 juillet 1989 : exemples, quel locataire visé ? Quel régime ? Clauses, annexes
- Les obligations de publicité selon le régime - Impact de la loi Climat et Résilience
- Définition de la location courte durée

III - PARTICULARITÉS DE LA LOCATION SAISONNIÈRE

- Définition – Les obligations déclaratives du bailleur en saisonnier – Le rôle du professionnel
- Le bail en saisonnier et son état descriptif : clauses, annexes, loyer, dépôt de garantie, état des lieux, inventaire,
- Les obligations en matière de publicité

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL507 SOLIDARITÉ ET COLOCATION DANS LES BAUX D'HABITATION PRINCIPALE

OBJECTIF(S)

- **Cerner** l'environnement juridique de la colocation
- **Analyser** la solvabilité des colocataires
- **Choisir** le bail de colocation adapté
- **Sécuriser** l'engagement de caution
- **Gérer** les départs et arrivées des colocataires

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier (Responsables, Collaborateurs gestionnaires, Agents de location)

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE RÉGIME JURIDIQUE DE LA COLOCATION

- Définition de la colocation
- Colocation à bail unique ou à pluralité de baux : quelles différences ?
- Cautionnement : Les précautions pour sécuriser l'acte de cautionnement

II - GÉRER LES DÉPARTS ET LES REMPLACEMENTS DE COLOCATAIRES

- Colocation à bail unique :
  - L'étendue de la solidarité du colocataire sortant
  - Les répercussions sur la caution
  - Le remboursement du dépôt de garantie
  - Les précautions à prendre à l'arrivée d'un nouveau colocataire
  - Les honoraires de rédaction d'avenant à bail
- Colocation à pluralité de baux :
  - Conséquences du congé délivré par un des colocataires
  - La libération de la caution
  - Le remboursement du dépôt de garantie
  - Le remplacement du colocataire sortant

III - CAS PRATIQUES

- Comment recouvrer les loyers et charges envers des colocataires solidaires et indivisibles ?
- La solidarité des époux et des pacsés pour le loyer et les charges du logement familial
- Comment réagir lorsque les époux divorcent et que le logement est attribué à l'un d'eux ?

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

4. COMPTABILITÉ

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL003

LA GESTION LOCATIVE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Appréhender les spécificités des lots de copropriété et leurs conséquences sur la gestion locative

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA COPROPRIÉTÉ

- Sa définition et son organisation
- Le règlement de copropriété :
  • Son rôle, ses points importants
- Comment le rendre opposable au locataire :
  • Les clauses du bail
  • Les extraits du règlement de copropriété à annexer au bail
- La prise en compte du phénomène Airbnb

LA LOI « CLIMAT ET RÉSILIENCE »

- Les obligations des syndicats des copropriétaires
- Les impacts sur les copropriétaires bailleurs :
  • Les normes de décence du logement
  • Le calendrier de sortie des passoires thermiques du parc locatif
- Les droits des locataires en place
- Les mesures de prévention et d'incitation envers les bailleurs

COPROPRIÉTÉ : DROIT DE PRÉEMPTION DU LOCATAIRE LORS DE LA MISE EN VENTE

- Les conditions du droit de préemption
- L'exercice du droit de préemption

LA TVA

- La TVA sur les charges de copropriété
- La TVA sur les loyers et charges locatives
- La TVA sur travaux à taux intermédiaire ou réduit

LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ RÉCUPÉRABLES

- La nature des charges récupérables
- Leur mode de récupération : Provisions ou Forfait
- La régularisation des provisions (délais, modalités, justificatifs, sanctions)

LES ACTIONS JUDICIAIRES

- Les actions du SDC contre le locataire
- Les actions du SDC contre le copropriétaire bailleur
- Les actions du locataire contre le SDC
- L'obligation du locataire à souffrir les travaux

MANDAT DE GESTION ET REPRESENTATION EN AG

- Mandat de gestion et délégation de vote en AG
- Représentation en AG et démembrement du droit de propriété

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL006

LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES

OBJECTIF(S)

• Acquérir une meilleure connaissance de l'analyse juridique des charges locatives récupérables et de leur gestion et mieux renseigner les bailleurs et les locataires sur leur quote-part respective et leur mode de calcul

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables, collaborateurs et comptables en administration de biens
Agents immobiliers en charge de la répartition des dépenses entre le propriétaire ou copropriétaire et le Locataire

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La notion de charges locatives récupérables, somme accessoire au loyer principal
- Régime particulier de la location à usage d'habitation

I - RAPPEL DE L'ÉVOLUTION DE LA DÉFINITION JURIDIQUE ET TECHNIQUE DES CHARGES LOCATIVES À PARTIR DES OBLIGATIONS RESPECTIVES DU BAILLEUR ET DU LOCATAIRE

- L'entretien et les menues réparations face au gros entretien, aux grosses réparations et à la maintenance
- Charges relatives à la conservation, à l'administration, aux consommations et à l'entretien de l'immeuble

II - ÉTUDE COMMENTÉE À L'AIDE DU DÉCRET DU 26 AOÛT 1987 ET DE LA LISTE DES CHARGES RÉCUPÉRABLES

- Préalables à l'utilisation du décret : la description des éléments loués
- L'énumération des charges expressément indiquées dans le décret
- Les défauts ou omissions
- Les points litigieux

III - LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES

- L'imputation : base et répartition
- Les différentes organisations possibles de la gestion des charges : état prévisionnel, acomptes, régularisation
- Cas particulier de la mono propriété
- Le paiement : conditions d'existence de la dette, délais de règlement

IV – LA RÉCUPÉRATION DE LA TVA SUR LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

- Taux réduit pour la copropriété : parties communes, transformations
- Les travaux concernés
- Formalités et sanctions
- Régime général des baux d'habitation
- Assujettissement des loyers et charges au régime de la TVA

V - SYNTHÈSE AVEC LE SOLDE DE TOUS COMPTES AU DÉPART DU LOCATAIRE

- Solder le locataire dans les délais : mise en Application

VI – LA GESTION DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Tribunal d'Instance

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL008

MAÎTRISER LA COMPTABILITÉ GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la lecture des états comptables et comprendre la logique du rapprochement bancaire et de la balance générale et ainsi établir les outils de suivi de l'activité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : Fondamentaux sur la gestion immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - PRINCIPES GÉNÉRAUX

- La loi des équilibres
- Les notions de débit et crédit
- La contrepartie bancaire
- Les schémas d'écriture
- L'aspect extra comptable des locataires

II - LES GRANDES PHASES DE L'ACTIVITÉ

- Le quittancement (période d'émission et actions spécifiques associées
- Les encaissements de loyers
- Analyse et validation des charges mandants
- TVA
- Les comptes rendus de gérance (modalités de redditions et règlements
- Les honoraires (exigibilité, versement, validation)
- La garantie des loyers impayés
- Les impôts fonciers

III - LE RAPPROCHEMENT BANCAIRE

- Modalités de gestion de la trésorerie
- Importance du rapprochement
- Fréquence
- Outils de gestion des rapprochements
- Analyse des suspens
- Gestion des risques

IV - LA BALANCE GÉNÉRALE

- Utilité
- Equilibre financier
- Comptes mandants débiteurs
- Comptes d'attentes
- Gestion des dépôts de garantie

V - SUIVI ET CONTRÔLE

- Approches financières et économiques du portefeuille
- Suivi des impayés
- Calcul de la pointe de garantie financière
- Intégration des fonds mandants dans la comptabilité générale

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL013

L'APRÈS-ÉTAT DES LIEUX ET LE SOLDE DE TOUS COMPTES

OBJECTIF(S)

• Renseigner tous les postes du solde de tous comptes en générant une créance non seulement liquide et exigible mais surtout certaine, introduire efficacement l'appréciation tant du montant des réparations locatives que du solde provisionnel des charges locatives

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Personnels en charge des soldes de tous comptes, de la gestion des charges locatives, des réparations locatives, des travaux dans les logements

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - CADRE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

- Le cadre légal adapté aux locations à usage de résidence principale, et aux autres types de baux
- La gestion des conséquences financières du départ du locataire : l'importance de l'état des lieux
- Solder le compte du locataire : dans quels délais, selon quelles circonstances de départ

II - LES RÉPARATIONS LOCATIVES

- A partir de la comparaison entre l'état des lieux d'entrée et l'état des lieux de sortie, état des réparations éventuellement dues par le locataire ; commentaires sur les termes du décret 87-712 du 26 août 1987 ; valorisation des réparations locatives
- Vétusté, détériorations, aménagements
- Le régime des accessions en fin de bail

III - LES CHARGES RÉCUPÉRABLES

- Comment procéder à la régularisation individuelle avant la régularisation annuelle

Les différentes natures de charges, leur rythme de gestion ; en cas de copropriété et de mono-propriété

- Commentaires du décret 87-713 du 26 août 1987

IV - AUTRES POSTES

- Frais de relance, d'état des lieux, de commandement, de recouvrement

V - LE DÉCOMPTE DE SORTIE

- Synthèse
- Le sort du dépôt de garantie

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL060

MAÎTRISER L'ACTIVITÉ COMPTABLE EN GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la comptabilité gérance et suivre les principaux indicateurs. Valider la rentabilité et la sécurité financière de l'activité et tenir compte des nouvelles dispositions

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants de cabinet, Responsables de département gestion et/ou service comptable de gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - RAPPEL DES PRINCIPES COMPTABLES

- La loi des équilibres
- Les notions de débit et de crédit
- La contrepartie bancaire
- Les schémas d'écritures
- L'aspect extra comptable des locataires

II - LES GRANDES PHASES DE L'ACTIVITÉ

- Analyses dynamiques à partir du quittancement
- Impacts de la GLI – Validation du S/P
- Analyse des flux comptables
- Optimisation des processus
- Les honoraires (exigibilité, versement, validation)
- L'étude approfondie des états comptables de synthèse
- La gestion des impayés

III - L'APPROCHE ÉCONOMIQUE DE L'ACTIVITÉ

- Variation des honoraires de location, adaptation aux dispositions de la Loi ALUR
- Optimisation des mandats de gestion
- Calcul du coût de revient de la gestion d'un lot
- Outils de gestion des rapprochements
- Adéquation des équipes en fonction des volumes gérés
- Gestion des risques

IV - PILOTAGE COMPTABLE

- Utilité
- Equilibre financier
- Mise en place d'un outil de pilotage financier
- Minimiser l'exposition aux risques de détournement

Intégration de la balance auxiliaire dans la comptabilité générale

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL533 LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES DANS LES BAUX RÉGIS PAR LA LOI DU 6 JUILLET 1989

OBJECTIF(S)

- Savoir analyser correctement la nature des charges récupérables
- Maîtriser la régularisation des charges dans les délais légaux
- Adapter le mode de récupération des charges en fonction de chaque situation
- Prévenir et traiter les litiges.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier (Responsables, Collaborateurs et comptables)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE DÉCRET N° 87-713 DU 26 AOÛT 1987

- Distinction entre charges et réparations
- Copropriétés : Le décompte de charges et le relevé général des dépenses
- Cas spécifique de la monopropriété avec pluralité de logements

II - LE RECOUVREMENT DES CHARGES

- Les informations obligatoires dans le bail ou en annexe au bail
- Le forfait de charges :
  - Dans quels cas est-il autorisé ?
  - Comment déterminer son montant et son indexation ?
  - Les précautions à prendre
- La provision sur charges :
  - Son exigibilité
  - Comment déterminer son montant ?
  - Sa régularisation annuelle : Comment l'effectuer ? Dans quels délais ?
  - Régularisation tardive : Quelles conséquences ?
- Les prescriptions :
  - La prescription générale
  - La prescription particulière

III - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
  - Son domaine de compétence
  - Sa saisine
  - Son fonctionnement
- Le Juge des Contentieux et de la Protection
  - Son domaine de compétence
  - Sa saisine
  - Ses décisions

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL564 COMPRENDRE L'AUDIT ÉNERGÉTIQUE ET AGIR

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les notions clés de l'audit pour adapter ses pratiques commerciales

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

- Le nouveau DPE
- Les obligations en étiquette G et F
- L'audit énergétique règlementaire
- Les documents à fournir à l'auditeur

II - SAVOIR EXPLIQUER L'AUDIT À VOTRE CLIENT

- Comment comprendre les résultats de l'audit énergétique
- Les estimatifs travaux énergétiques et travaux induits
- Les pathologies du bâtiment et de ses équipements techniques

III - LES ESTIMATIFS ET LES AIDES FINANCIÈRES

- Les coûts des travaux proposés pour atteindre une étiquette B
- Les démarches pour obtenir les aides financières pour vos clients

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

5. GESTION TECHNIQUE DES TRAVAUX - ÉTAT DES LIEUX

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO113 PRINCIPES DE CONSTRUCTION ET PATHOLOGIES DES LOGEMENTS

OBJECTIF(S)

• Mieux conseiller votre client – vendeur, acquéreur ou investisseur immobilier – sur les actions à engager pour des réparations mineures ou l'intervention des experts appropriés en présence des désordres plus graves.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier, administrateurs de biens, commercialisateurs
Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - COMPRÉHENSION DES CARACTÉRISTIQUES CONSTRUCTIVES DES BÂTIMENTS.

- Introduction

II - DESCRIPTION DES FONDATIONS JUSQU'AU FAÎTAGE : TECHNIQUES DE CONSTRUCTION ET MATÉRIAUX MIS EN ŒUVRE.

- Description technologique – Schémas et terminologie.

III - PÉRIMÈTRE TECHNIQUE ÉTUDIÉ :

- Les fondations et structures porteuses
- Les façades
- Les charpentes et toitures en pente
- Les menuiseries
- Les systèmes d'étanchéité de toitures terrasses.
- Les cloisons et les revêtements de sol
- Le chauffage, production eau chaude sanitaire
  - Les systèmes de ventilation
  - Les installations électriques et domotiques

IV - PERFORMANCE ENERGETIQUE

- Les principes de la performance énergétique
- L'évolution de la règlementation et son impact sur le logement
- L'isolation thermique intérieur et extérieur

V - QUALIFICATION DES DÉSORDRES ET DES DÉGRADATIONS LES PLUS COURANTS.

- Les désordres typiques de chaque composante du bâtiment
- Identification des causes et présentation des solutions appropriés
- Les problèmes de qualité et de désordres dans l'industrie du bâtiment

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL007

ÉTATS DES LIEUX : ENJEUX ET ASPECT TECHNIQUES

—

Mise en situation réelle

OBJECTIF(S)

• Analyser et comprendre le décret état des lieux et grille de vétusté, acquérir une méthodologie de travail et comprendre la nécessité d'une bonne connaissance du bâti et de l'utilisation d'un vocabulaire précis (cas pratique)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et collaborateurs en administration de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Préparation du séminaire :
• Chaque participant est muni d'un état des lieux vierge et d'un état des lieux rempli.
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES ENJEUX DE L'ÉTAT DES LIEUX

- La précision du vocabulaire
- Le coût de remplacement
- Les précautions à prendre
- La difficulté d'appréciation
- Rappel des textes de référence

II - LE DÉCRET ÉTAT DES LIEUX ET VÉTUSTÉ

- Ce que ça change
- Les points essentiels à ne pas négliger
- La validité de l'état des Lieux
- Choisir la bonne grille de vétusté et justifier de son application

III - MÉTHODOLOGIE ET VOCABULAIRE

- Adopter une méthodologie performante
- Opter pour un vocabulaire et une échelle d'appréciation commune à tous les collaborateurs.
- Les souplesses introduites par la notice du bail type.
- Notions de détérioration, dégradation, usage normal, transformations, aménagements
- La cohérence entre l'entrée et la sortie.

IV - LES OUTILS PRÉVENTIFS

- Les procédures internes
- Le niveau d'exigence dès le bail
- Le pré Etat des Lieux ou la visite conseil : comment bien s'en servir

V - EXPLOITER L'ÉTAT DES LIEUX

- Comparatif entrant - sortant
- Conditions d'imputation
- La gestion relationnelle

VI - TRAVAIL SUR UN CAS PRATIQUE

- Mise en situation réelle

Chaque participant est muni d'un modèle EL ou de sa tablette

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL017 ENTRETIEN ET RÉPARATIONS DU LOGEMENT : LA FIN DES LITIGES ET LES CLEFS D'UN BON ARBITRAGE

OBJECTIF(S)

• Bien cerner les obligations du bailleur en matière de décence et maîtriser l'aspect technique du logement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES DROITS ET OBLIGATIONS DU BAILLEUR

- La décence du logement :
  - Les obligations du bailleur
  - Les critères légaux de la décence
  - Les outils d'évaluation
  - Les sanctions en cas d'indécence
- Point sur la loi CLIMAT et RÉSILIENCE :
- Le « permis de louer »
- Les diagnostics techniques : Quelles obligations ? Quel intérêt ?

II - LES DROITS ET OBLIGATIONS DU LOCATAIRE

- Les réparations locatives et l'entretien du logement :
  - Le décret n°87-712 du 26 août 1987
  - La prise en compte de la vétusté
  - Les aménagements et les transformations
- La pédagogie envers le locataire
- L'adaptation des logements aux situations de handicap

III - L'ÉTAT DES LIEUX

- Ses enjeux
- Son encadrement juridique
- Sa forme
- Son contenu
- Ses méthodes de réalisation
- Les équipements techniques
- La maîtrise du vocabulaire adapté

IV - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Juge des contentieux et de la protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL026 ENTRETIEN ET RÉPARATIONS DU LOGEMENT : LA FIN DES LITIGES ET LES CLEFS D'UN BON ARBITRAGE

OBJECTIF(S)

- Assimiler les obligations d'entretien du bailleur et du locataire ainsi que la position des tribunaux sur les points non traités règlementairement
- Mettre en place les outils pédagogiques envers le locataire
- Appréhender les points-clef des états des lieux
- Maîtriser les voies de recours en cas de litige

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES OBLIGATIONS DU BAILLEUR

- L'obligation de délivrance
- Les normes de décence
- Le dossier de diagnostics techniques
- Le permis de louer
- Les conséquences en cas de logement indécent (sur le bail, sur les aides au logement)

II - LES DROITS ET OBLIGATIONS DU LOCATAIRE

- Les réparations locatives et l'entretien du logement
- La prise en compte de la vétusté
- Les aménagements et les transformations
- L'adaptation des logements aux situations de handicap

III - LA PÉDAGOGIE ENVERS LE LOCATAIRE

- Les outils de prévention
- Le pré état des lieux de sortie, une étape décisive

IV - LES ÉTATS DES LIEUX : QUEL ENCADREMENT JURIDIQUE ?

- Les délais
- Le nombre d'exemplaires
- Le contenu
- La forme
- Le complément d'état des lieux d'entrée

V - MISE EN PRATIQUE INTERACTIVE

- Étude de cas à partir de dossiers concrets soumis par les participants

VI - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le Juge des Contentieux et de la Protection

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL063 LA GESTION DE L'ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE ET SON TRAITEMENT

—

Nouveau décret et grilles de vétusté proposées

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le traitement d'un état des lieux de sortie après sa réalisation et avant la partie comptable (études de cas), comprendre les impacts pour le bailleur et le maintien de son patrimoine et anticiper les problèmes qui peuvent se poser avec le locataire

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

Ce sujet n'a pas pour but d'exposer comment faire un état des lieux de sortie mais d'en mesurer tous les enjeux, tant juridiques que relationnels, après sa réalisation jusqu'au décompte de sortie

I - L'ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE : PREMIÈRE SOURCE DE CONTENTIEUX EN GESTION LOCATIVE

- Rappel du cadre juridique des edl
- Lecture du décret du 30 mars 2016 sur les modalités d'établissement des EDL
- Analyse des principales sources de conflits à travers des cas réels et pratiques

II - CHIFFRAGE

- L'EDL de sortie descriptif et vocabulaire appropriés
- Notion d'usure et d'usage
- Les dégradations, transformations
- Répartitions locatives au départ du locataire

III - LA VÉTUSTÉ

- Définition selon décret
- Accords collectifs sur la notion de vétusté
- Grille de vétusté : choix et utilisation

IV - EXERCICES DE CHIFFRAGE AVEC CAS PRATIQUES

V - LE PRÉ-ÉTAT DES LIEUX

- Les enjeux, les préconisations, l'anticipation des travaux

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL366

MAÎTRISER LE BÂTI POUR BIEN LOUER ET GÉRER

OBJECTIF(S)

• Comprendre et maîtriser le risque en matière de décence et d'insalubrité, traiter les désordres les plus courants dans les logements afin d'éviter les contentieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables et Gestionnaires en administration de biens
Transactionnaires exerçant en investissement locatif

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - L'ANCIEN ET LE NEUF

- Rappel des définitions
- Les garanties décennales et la "dommages-ouvrage"
- Les pièges à éviter et les points de vigilance

II - DÉCENCE, INSALUBRITÉ – LES RISQUES

- Faire la différence
- Les procédures et voies de recours
- Les risques et la responsabilité de l'agent immobilier
- La lutte contre l'habitat indigne

III - LES ENJEUX EN MATIÈRE DE DÉLIVRANCE DES LOGEMENTS : DÉCENCE ET DE CONFORMITÉ

- Les points clés de la décence
- Les risques sur la santé et la sécurité physique des occupants
- Décence et éléments de confort
- La bonne délivrance d'un bien locatif, sensibiliser les bailleurs
- Illustrations et cas pratiques

IV - LES DÉSORDRES LES PLUS COURANTS

- Les questions d'humidité et de condensation
- La ventilation des logements

V - LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

- Comprendre et interpréter un DPE
- Optimiser un DPE
- Conseiller ses clients bailleurs ou vendeurs

VI - VOCABULAIRE, LES BONS MOTS SUR LES BONS ÉLÉMENTS

- Gros œuvre et second œuvre
- Les bonnes terminologies poste à poste
- Les différents matériaux, leurs qualificatifs
- Les enjeux en matière d'état des lieux
- Fiches pratiques poste à poste

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL367 ENTRETIEN – RÉPARATION – SORTIE : 20 CAS PRATIQUES POUR FAIRE LES BONS ARBITRAGES

OBJECTIF(S)

• Analyser et comprendre à travers des cas concrets les problématiques qui se posent entre bailleurs et locataires durant la vie du bail et à la sortie, apprendre à faire les bons arbitrages

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires locatifs, agents de location, administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - ENTRETIEN – REPARATION – SORTIE : RAPPEL DU CONTEXTE : POURQUOI LES ARBITRAGES SONT ILS SI DIFFICILES ?

- Obligations de délivrance du bailleur
- Obligations d'entretien du locataire
- Les notions d'entretien courant et d'usage normal
- L'apport de la preuve, le rôle central de l'état des lieux
- La vétusté : comment l'appliquer et la calculer ?
- Les réparations locatives : que disent les textes ? Comment les interpréter aujourd'hui ?
- La réparation du préjudice
- Que puis-je imputer ou facturer au locataire ? Et comment ?
- Que dois-je demander à mon bailleur ?
- L'obligation d'équité de l'agent immobilier

L'objet est de rappeler le contexte et l'ensemble des paramètres à prendre en compte

II - 20 CAS TYPES ET COURANTS

- Poser 20 cas réels, de questions courantes, analyser les questions de droit.
- Trouver "le bon" arbitrage. Le justifier aux deux parties, bien gérer la question relationnelle.
- Exemples : demandes de travaux du locataire, problématiques d'humidité, présence d'insectes, remplacement de pièces, apprécier mauvais usage et usure, sortie du locataire, forfaits, vétusté…

Cette étape est interactive. Vous pourrez poser vos cas.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO537 SUIVI TECHNIQUE ET CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES DES IMMEUBLES DE BUREAUX ET ERP

OBJECTIF(S)

• **Cette** formation s'adressent aux gestionnaires techniques en immobilier tertiaire (Immeubles de bureaux, commerces…) souhaitant se perfectionner ou acquérir de nouvelles connaissances dans ce domaine. Les codes réglementaires imposent de nombreux contrôles périodiques des équipements et des opérations de maintenance qui doivent être réalisés soit par le propriétaire ou l'exploitant du bâtiment.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-boardt.
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONTEXTE DES VÉRIFICATIONS ET DES CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES

- Rappel du cadre réglementaire des ERP et des ERT.
- Les responsabilités du propriétaires, de l'exploitant et de l'employeur.
- Les dossiers d'exploitation et de suivi réglementaire : le DMLT, le registre sécurité, les diagnostics…
- Présentation de l'organisation fonctionnelle du système d'information nécessaire à mettre en oeuvre.

II - LES SYSTÈMES DE SÉCURITÉ INCENDIE

- Les catégories de SSI.
- Présentation techniques et fonctionnelles : de la catégorie A à E.
- Description d'équipements techniques courants de sécurité incendie : extincteurs, systèmes de désenfumage, RIA, sprinkler…

III - L'ENTRETIEN MINIMAL PRÉVU PAR LA RÉGLEMENTATION

- Les opérations de vérification, de contrôles et d'entretien des équipements.
- Les opérations de maintenance obligatoires.
- La préparation à la visite de commission de sécurité.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL018 L'ÉTAT DES LIEUX ET LE PRÉ-ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE

OBJECTIF(S)

- Appréhender les obligations légales
- Acquérir des méthodologies sécurisées
- Anticiper et désamorcer les sources de conflits

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs débutants et confirmés
Agents de location débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL LÉGISLATIF

- Références juridiques (lois, décrets, code civil)
- Quand établir l'état des lieux
- La forme et le contenu de l'état des lieux
- Le complément d'état des lieux d'entrée
- Les honoraires

II - LE PRÉ-ÉTAT DES LIEUX DE SORTIE

- Les enjeux d'un pré-état des lieux et son impact sur le locataire
- Que relever ?
- Méthode de réalisation
- Les précautions à prendre

III - MÉTHODOLOGIE DE RÉALISATION

- Les équipements indispensables / Les supports
- Orientation des pièces / Sens de la visite
- Méthode d'observation
- Transcription des éléments constatés
- Vocabulaire technique des équipements et revêtements
- L'importance des mots

IV - LE COMPARATIF ENTRANT/SORTANT

- Réparations locatives : Les obligations du locataire
- Les dégradations et la prise en compte de la vétusté
- Les aménagements et les transformations

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL502 L'ÉTAT DES LIEUX ET LE SOLDE DE TOUT COMPTE

OBJECTIF(S)

• Apprécier les réparations locatives et le solde provisionnel des charges locatives.

• Savoir renseigner tous les postes du solde de tous comptes en générant une créance certaine.

• Former les propriétaires à assumer la vétusté, la mise en sécurité et l'état de décence.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les agents de location, les gestionnaires locatifs, les comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE CADRE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DE L'ÉTAT DES LIEUX

- Les textes réglementaires
- Dans quels délais effectuer l'état des lieux
- Le complément d'état des lieux
- La charge financière de l'état des lieux

II - LES ASPECTS TECHNIQUES DE L'ÉTAT DES LIEUX

- Le contenu de l'état des lieux
- Le matériel
- Les supports
- Le vocabulaire

III - LES RÉPARATIONS LOCATIVES

- Les dégradations
- La vétusté
- Les aménagements et les transformations
- Le régime des accessions en fin de bail

IV - LES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES

- Le principe de répartition des charges
- La provision pour charges
- La régularisation des charges
- Le forfait pour charges
- Les prescriptions

V - LE REMBOURSEMENT DU DÉPÔT DE GARANTIE ET LE DÉCOMPTE DE SORTIE

- Les délais de remboursement
- Les sanctions en cas de retard
- La forme du remboursement
- Cas spécifique de l'arrêté des comptes pour les logements situés dans un immeuble collectif

VI - LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- La Commission Départementale de Conciliation
- Le juge de proximité
- Le tribunal d'instance

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL530 ÉTAT DES LIEUX : ENJEUX ET ASPECTS PRATIQUES

OBJECTIF(S)

• Comprendre les enjeux de l'état des lieux. Acquérir des réflexes pour une rédaction sécurisée à l'entrée et à la sortie. Illustration à travers des cas pratiques à chaque étape.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONTEXTE JURIDIQUE – LE DÉCRET ÉTAT DES LIEUX ET GRILLE DE VÉTUSTÉ

- Rappel des textes de référence
- Les obligations de délivrance et les droits des locataires
- Décret état des lieux : Les points essentiels à ne pas négliger -
- Bien choisir sa grille de vétusté
- Questions réponses : ce que je peux faire ou pas

II - LES ENJEUX DE L'ÉTAT DES LIEUX

- Le coût de remplacement et la nécessité d'une bonne description
- Quel vocabulaire utiliser et comment « bien décrire » (a l'entrée et à la sortie)
- Les précautions à prendre, adopter une méthodologie performante
- S'appuyer sur l'état des lieux pour justifier de ses obligations de délivrance
- Les points à ne pas négliger dans son modèle d'été des lieux
- L'appréciation de l'état, la cohérence des outils
- Exercices pratiques

III - OUTILS ET CLÉS PRATIQUES

- La préparation de la sortie, panorama des outils
- Le pré EL – comment diviser son taux de réclamation par deux
- Bien comparer Etats de Lieux entrant et sortant
- Savoir justifier ses arbitrages aux bailleurs comme aux locataires
- Exemples de traitements

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

6. IMPAYÉS - RECOUVREMENT - CONTENTIEUX

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL020

LOYERS IMPAYÉS PREMIÈRE PARTIE

—

De la prévention au recouvrement amiable

OBJECTIF(S)

- Connaître les moyens d'éviter l'impayé
- Mettre en place une stratégie de recouvrement amiable
- Maîtriser les outils de traitement précontentieux et leurs coûts

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsable d'agence, gestionnaire de clientèle, responsable recouvrement, comptable, juriste

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - SÉCURISER LA CONCLUSION DU BAIL POUR PRÉVENIR L'IMPAYÉ

- Constitution du dossier locataire (vérifications à effectuer)
- Devoir de conseil de l'agent immobilier
- Sécuriser l'engagement de caution
- Appréhender le fonctionnement des GLI et VISALE

II - IDENTIFIER LES RAISONS DE L'IMPAYÉ POUR MIEUX LE TRAITER

- L'impayé provient-il d'une baisse brutale des revenus ?
- L'impayé provient-il d'un mauvais choix du locataire ?
- L'impayé provient-il d'un choix délibéré du locataire ?
- L'impayé provient-il d'un litige « travaux » entre le bailleur et le locataire ?

III - MAÎTRISER LES CLAUSES DU BAIL UTILES POUR LE RECOUVREMENT DES LOYERS

- La clause de solidarité
- La clause résolutoire

IV - LE TRAITEMENT AMIABLE DE L'IMPAYÉ

- La relance amiable (quand ? comment ?)
- Sécuriser la mise en place d'un échéancier de paiement

V - LE TRAITEMENT PRE CONTENTIEUX DE L'IMPAYÉ

- La mise en demeure (quand ? comment ?)
- Le commandement de payer (modalités et finalité)
- Les mesures conservatoires
- Maîtriser les frais (qui paie quoi ?)

VI - GÉRER LES SITUATIONS A RISQUE

- Décès du locataire
- Abandon des lieux par le locataire
- Séparation des colocataires
- Cas des violences conjugales
- Divorce / rupture du PACS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL021

LOYERS IMPAYÉS DEUXIÈME PARTIE

—

De l'assignation à l'expulsion

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les procédures judiciaires de recouvrement des créances locatives

• Rendre compte du déroulement du contentieux à son client

• Maximiser les chances d'obtenir le paiement de la dette et le départ du locataire défaillant

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Administrateurs de biens, Gestionnaires de clientèle
Responsables contentieux, juristes et comptables

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION : DÉFINIR LES OBJECTIFS

- Que faire si le locataire se maintient dans les lieux sans régler le loyer ?
- Que faire si le locataire a quitté les lieux « à la cloche de bois » ?
- Que faire si le locataire a donné congé et ne règle pas les derniers mois de loyers ?
- Que faire si le locataire a rendu les clés en laissant une dette ?

I - METTRE EN PLACE LA PROCÉDURE

- Constituer le dossier contentieux
- Choisir les intervenants (huissier, avocat, qui fait quoi ?)
- Évaluer les coûts et les délais

II - MAÎTRISER LE TRAITEMENT JUDICIAIRE DE L'IMPAYÉ

- L'impayé sans expulsion : étapes et délais
- L'impayé avec expulsion : étapes et délais

III - SUIVRE L'EXÉCUTION LA DÉCISION DE JUSTICE

- Calendrier de la procédure d'expulsion
- Retard dans l'octroi du concours de la force publique pour l'expulsion : que faire ?
- Les mesures d'exécution forcée pour recouvrer la dette
- Cas particulier : la procédure de reprise des lieux en cas d'abandon du logement

IV - AIRE FACE AU SURENDETTEMENT DU LOCATAIRE

- Définition du surendettement
- Les étapes de la procédure et les possibilités de recours du bailleur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL050 MAÎTRISER LES CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION

OBJECTIF(S)

- Identifier les risques contentieux à chaque étape de la vie du bail
- Mettre en œuvre les procédures adéquates
- Savoir accompagner son client dans les situations délicates

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, gestionnaires de clientèle, responsables contentieux, juriste

Prérequis : avoir des connaissances en droit immobilier

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES SPÉCIFICITÉS DES CONTENTIEUX LIÉS AU BAIL D'HABITATION

- Dans quel cas faut-il agir en justice ?
- Les délais pour agir en justice
- Devant quel tribunal ?
- La question des frais
- Evaluer les risques

II - LE CONTENTIEUX DES LOYERS ET CHARGES

- Le contentieux de l'impayé
  - Le traitement de l'impayé sans résiliation du bail
  - Le traitement de l'impayé avec résiliation du bail
- Le contentieux des charges
  - - La notion de charges récupérables
  - Fixation de la provision et risques liés à la sous-évaluation

III - LE CONTENTIEUX DU LOGEMENT DÉCENT

- Critères du logement décent –impacts de la loi Climat et Résilience
- Les moyens d'action du locataire en cas de logement non décent –les exceptions prévues par les lois Energie et Climat et Climat et Résilience
- Les moyens d'action du bailleur face aux plaintes du locataire
- Rôle de la Commission de Conciliation

IV - LE CONTENTIEUX DES TROUBLES DE VOISINAGE ET AIRBNB

- Définition du trouble de voisinage
- La responsabilité du bailleur en cas de trouble de voisinage
- Les moyens d'action pour faire cesser le trouble de voisinage
- Sous-location : comment gérer ?

V - LE CONTENTIEUX DE L'ÉTAT DES LIEUX

- Cadre juridique de l'état des lieux
- Modalités de l'état des lieux
- Le problème de la vétusté
- Comment régler les litiges relatifs à l'état des lieux ?

VI - LE CONTENTIEUX DE LA FIN DU BAIL

- Etapes et délais de la procédure d'expulsion (nouveau : loi Antisquat et simplification de l'expulsion)
- Contentieux liés aux congés (colocation, préavis réduit, reprise)
- La procédure de reprise des lieux en cas d'abandon du logement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL271

L'IMPAYÉ DE LOYER : ACTUALITÉS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la procédure d'impayé de loyer et son actualité législative et jurisprudentielle

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaire de bien, Juriste, gestionnaire contentieux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - IMPACT DES DERNIÈRES RÉFORMES SUR LES CLAUSES DU BAIL ET LE CAUTIONNEMENT

- Clause de solidarité : mariage PACS et colocation
- Clause résolutoire : mise en œuvre et effet
- Cautionnement : formalisme et durée

II - IMPACT DES RÉFORMES SUR LA PROCÉDURE

- La tentative de conciliation
- La procédure d'injonction de payer
- La procédure en résiliation de bail

III - IMPACT DE LA RÉFORME DU SURENDETTEMENT

- Définition et fonctionnement du surendettement
- Articulation recouvrement des loyers et surendettement

IV - IMPACT DES RÉFORMES DE L'EXPULSION

- Les différentes étapes de l'expulsion
- Loi ANTI SQUAT, accélération de la procédure
- Panorama des mesures d'exécution

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL521 MAÎTRISER LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION HORS LOYERS IMPAYÉS

OBJECTIF(S)

- Connaitre les différentes procédures liées au bail d'habitation
- Savoir réagir en cas de difficulté avec un locataire (décence, état des lieux, réparations locatives…)
- Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR, MACRON et ELAN.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en bail d'habitation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE CONTENTIEUX DES CHARGES

- Le contentieux des charges et entretien du logement

II - LE CONTENTIEUX DU LOGEMENT DÉCENT

- L'indécence
- L'insalubrité
- L'inhabitabilité

III - LE CONTENTIEUX DES TROUBLES DU VOISINAGE ET AIRBNB

LE CONTENTIEUX DE L'ETAT DES LIEUX ET DE LA FIN DE BAIL

- Le trouble anormal de voisinage
- La sous location

IV - LE CONTENTIEUX DE LA SORTIE DU LOCATAIRE

- L'état des lieux d'entrée et de sortie
- La procédure d'expulsion
- La validation du congés
- La sortie sauvage – Loi Beteille
- Décès du locataire

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL522

L'IMPAYÉ DE LOYER : DU TRAITEMENT AMIABLE À L'EXPULSION

OBJECTIF(S)

• Savoir réagir au plus vite en cas d'impayé et rendre compte de la situation à son client

• Maximiser les chances de recouvrer la dette et d'obtenir le départ du locataire

• Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR, MACRON et ELAN.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

La formation s'adresse aux gestionnaires immobiliers, administrateur de biens, titulaire de la carte « G », juristes immobiliers, avocats…

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en bail d'habitation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - MAÎTRISER LES CLAUSES DU BAIL UTILES AU RECOUVREMENT DES LOYERS

- Clause résolutoire
- Clause de solidarité (la question des violences conjugales avec la loi ELAN).

II - LE TRAITEMENT JUDICIAIRE DE L'IMPAYÉ

- L'assignation (distinction FOND/ REFERE)
- L'injonction de payer

III - SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA DÉCISION DE JUSTICE ET GÉRER LES SITUATIONS À RISQUES

- La procédure de reprise du logement vacant
- Les différentes étapes de la procédure d'expulsion
- Le recouvrement des sommes dues
- Le surendettement du locataire
- Le décès du locataire et l'abandon du logement

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL554 LOYERS COMMERCIAUX : PRÉVENIR ET GÉRER LE RISQUE CONTENTIEUX

OBJECTIF(S)

- **Identifier** et anticiper les risques d'impayés.
- **Recouvrer** les loyers en intégrant les spécificités liées à la crise sanitaire.
- **Suivre** et rendre compte des procédures.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de locaux commerciaux et centres commerciaux
Responsables contentieux.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRÉVENTION – RECOUVREMENT AMIABLE ET PRÉCONTENTIEUX

- Constitution du dossier locataire : les précautions à prendre
- Mettre en place des garanties : assurance loyers impayés, cautionnement, quelles différences ? Comment sécuriser ?
- Relances, mise en demeure, commandement de payer visant la clause résolutoire : modalités et calendrier
- Les mesures conservatoires : quand ? comment ?
- Les loyers commerciaux à l'épreuve de la crise sanitaire : le locataire est-il dispensé de payer son loyer ? Quels moyens d'action pour le bailleur ?

II - SUIVRE LES PROCÉDURES

- La procédure de résiliation de bail devant le juge des référés : étapes, délais et spécificités
- La procédure au fond : dans quels cas ?
  Selon quelles modalités ?
- Les mesures d'exécution forcée : expulsion, saisies

III - FAIRE FACE A LA PROCÉDURE COLLECTIVE DU LOCATAIRE

- Sauvegarde, redressement judiciaire, liquidation judiciaire : le sort du bail à chaque étape
- Le sort des loyers avant et après l'ouverture de la procédure collective
- Période suspecte : les précautions

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL516 MAÎTRISER ET GÉRER LE SURENDETTEMENT DU LOCATAIRE

OBJECTIF(S)

• Comprendre la procédure de surendettement dans son ensemble.

• Expliquer au client la situation de surendettement de son locataire

• Savoir répondre aux courriers de la commission de surendettement

• Savoir contester les décisions d'effacement de dette.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : La maîtrise du français, quelques années d'expérience dans le métier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en bail d'habitation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I -LA DÉFINITION DU SURENDETTEMENT

- Les conditions légales (type de débiteur / type de dette)
- L'exigence de la bonne foi

II - LE DÉROULEMENT DE LA PROCÉDURE DE SURENDETTEMENT

- Le rôle de la Commission de surendettement
- La recevabilité de la demande
- L'orientation du dossier (plan conventionnel, mesures imposées ou rétablissement personnel

III - ELAN : LE SURENDETTEMENT ET LA PROCÉDURE D'IMPAYÉ

- Les principes posées par la loi ELAN
- Les situations rencontrées

IV - LA CONTESTATION DU SURENDETTEMENT

- La procédure de contestation
- Les arguments à invoquer

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

7. FISCALITÉ - PATRIMOINE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FI016

LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les mécanismes de l'IR pour aider les bailleurs à déclarer leurs revenus fonciers et à remplir correctement les formulaires déclaratifs

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires locatifs et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- L'impôt sur le revenu
- Les prélèvements sociaux

I - IMPÔT SUR LE REVENU

- Les contribuables
- La notion de foyer fiscal
- Les revenus catégoriels
- Le calcul de l'impôt

II - FISCALITÉ DE LA LOCATION MEUBLÉE

- La catégorie des BIC
- Le loueur meublé professionnel
- Le loueur meublé non professionnel
- Le calcul de l'impôt

III – FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

- Le régime du micro-foncier
- Le régime réel
- Les charges déductibles
- Le déficit foncier et son imputation

IV - OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- La déclaration des revenus fonciers
- La déclaration des SCI transparentes
- Les sanctions pour défaut de déclaration

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI027 LES BONS CHOIX DANS LA GESTION PATRIMONIALE EN SCI

OBJECTIF(S)

• Analyser les avantages et les contraintes d'une SCI d'un point de vue juridique et fiscal, construire une réponse adaptée pour transmettre, dans les meilleures conditions, un patrimoine immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Transactionnaires et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - L'ACQUISITION D'UN IMMEUBLE

- Les modes de détention d'un immeuble : direct ou indirect
- Les avantages et les inconvénients d'une SCI
- Les Clause statutaires d'une SCI : les apports, l'objet social, le droit des associés, le montant du capital
- Les droits dûs lors de la construction d'un patrimoine immobilier : les droits d'enregistrement ou la TVA
- Les modes de financement

II - L'EXPLOITATION DE L'IMMEUBLE

- La gestion de l'immeuble et la TVA
- Le comparatif BIC/revenus fonciers : l'analyse de la déclaration 2072
- Les mesures fiscales incitatives liées au marché immobilier
- Le statut du loueur en meublé: en nom propre ou en SARL
- Le démembrement de propriété et l'immobilier
- Les taxes sur les micro-logements et les logements vacants

III - LA CESSION DE L'IMMEUBLE

- La cession et la transmission de l'immeuble
- Les cessions de parts sociales de SCI ou la vente de l'immobilier détenu en direct
- Le nouveau régime des plus-values immobilières : IR et CSG/CRDS
- Les objectifs de la transmission : la donation des parts, le démembrement des parts, l'indivision
- Les modalités de règlement des droits dus sur la transmission de l'immeuble
- La dissolution de la SCI

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI042

AUGMENTER SON C.A. : LES PRODUITS INVESTISSEURS

OBJECTIF(S)

• **Trouver** de nouvelles sources de revenus
pour les négociateurs: la vente aux investisseurs afin de compenser une éventuelle baisse du volume des transactions et améliorer l'image de l'agence grâce à des services différenciants

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, responsables d'agence, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

Le marché des investisseurs et les intervenants

I - LES FORMES JURIDIQUES POUR INVESTIR EN IMMOBILIER

- En nom propre
- Dans le cadre d'une société transparente (SCI)
- Dans le cadre d'une société soumise à l'IS

II - DISPOSITIFS ANCIENS (RAPPEL)

- Robien recentré
- Borloo populaire dans le neuf
- Borloo populaire dans l'ancien
- Scellier (fin du dispositif 2011)

III - LE MALRAUX ET MH (MONUMENTS HISTORIQUES)

- Le mécanisme
- Le montage
- Les charges déductibles
- L'avantage fiscal
- MH loué ou utilisé personnellement
- Les formalités déclaratives

IV - LE LOUEUR EN MEUBLÉ PROFESSIONNEL LMP) OU NON PROFESSIONNEL (LMNP) - EPAD - RÉSIDENCES ÉTUDIANTES - RÉSIDENCES HÔTELIÈRES

- Le mécanisme
- Le montage
- Les charges déductibles
- L'avantage fiscal
- Les formalités comptables et déclaratives

V - LA LOI GIRARDIN (INVESTISSEMENT DOM-TOM)

- Le Girardin en immobilier
- Le montage
- Les avantages fiscaux en RP ou locatif (classique ou intermédiaire)

VI - LA LOI DEMESSINE (INVESTISSEMENT EN ZONE ZRR)

- Le mécanisme
- Le montage
- L'avantage fiscal
- L'engagement de location
- Les formalités déclaratives

VII - LES SCPI (SOCIÉTÉ CIVILE DE PLACEMENT IMMOBILIER)

- Le marché
- Le montage
- Les avantages fiscaux possibles
- Les avantages pour les petits investisseurs

VIII - LA DÉCOUVERTE ET L'APPROCHE DES INVESTISSEURS

- Découverte des motivations
- Découverte du budget
- Proposer le bon produit
- Exemples précis pour chaque cas

CONCLUSION

Mise à jour du programme en temps réel en fonction des modifications du législateur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI046

OPTIMISER LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS DE VOS CLIENTS

OBJECTIF(S)

• Connaître les documents déclaratifs et l'expliquer aux clients. Connaître également les différents dispositifs d'incitation à l'investissement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les gestionnaires. Tous les collaborateurs gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

Etre performant pour sécuriser les clients

I - LES FONDAMENTAUX SUR L'IMPÔT SUR LE REVENU

- Les revenus catégoriels
- Assiette imposable, foyer fiscal, quotient familial (modifications 2014)
- La place des revenus fonciers dans l'IRPP

II - LA NOTION DE REVENUS FONCIERS

- Les différents types de revenus fonciers
- Les revenus en NUS
- Les revenus fonciers en MEUBLÉS

III - LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- Revenus fonciers du particulier
- Revenus fonciers de SCI
- Revenus fonciers en IS

IV - LE REVENU FONCIER BRUT ET NET IMPOSABLE

- Détail des recettes à déclarer
- Détails des charges déductibles
- Exemples

V - LE TRAITEMENT DU REVENU FONCIER NET

- Imposition des bénéfices
- Imputation des déficits

VI - LES PRINCIPAUX DISPOSITIFS DÉROGATOIRES

- Les dispositifs de défiscalisation en cours
- Le dispositif PINEL
- Le Censi Bouvard

VII - LE PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE

- Comment ça marche
- Période transitoire pour les travaux

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL258 LA SCI POURQUOI, COMMENT ?

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'intérêt de constituer une SCI, en apprécier les avantages et inconvénients, Maîtriser la SCI dans le choix à exercer dans son objet social et dans son régime fiscal, les incidences au regard des responsabilités des associés et du gérant

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Public averti connaissant déjà la structure SCI s'agissant d'une formation juridique et fiscale approfondie et dense.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - POURQUOI UNE SCI ?

Introduction : Les avantages et inconvénients de la SCI
- un outil de transmission du patrimoine
- un outil de protection du patrimoine

II - LA CONSTITUTION DE LA SCI

- Les points essentiels à prévoir dans la rédaction des statuts
- Le capital social : une définition importante et des précautions à prendre…

III - LA GESTION DE LA SCI

- Le gérant de la SCI : un choix qui n'est pas anodin et qui peut être lourd de conséquence…
- Le pouvoir de décision des associés
- Acquisition et financement du patrimoine immobilier par la SCI
- Les garanties demandées par la banque
- La location et la mise à disposition de l'immeuble social par la SCI : points particuliers

IV - LA FISCALITÉ DE LA SCI

- La TVA
- L'imposition des bénéfices

V - LA SORTIE DE LA SCI

- La vente des parts de la SCI
- La transmission des parts de la SCI
- Le retrait d'un associé de la SCI

VI - LA HOLDING

- Définition de la holding
- Pour qui :
  Les chefs d'entreprises (réinvestissements)
  Les investisseurs immobiliers (faire circuler le cash)
- Pourquoi :
  Optimiser la rémunération
  Régime mère-fille
  Pacte Dutreil
- Comment ?
  Par le haut (apport de titres d'une société cible)
  Par le bas (création d'une société fille)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL268 LES LOCATIONS MEUBLÉES

OBJECTIF(S)

• Connaitre les principes des locations meublées et se positionner en professionnel

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers confirmés, Managers, Responsables agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Fiscalité des locations meublées

I - DÉFINITION DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Les différentes formes d'acquisition
- Meublé en nom propre
- Meublé en SCI/IS

II - LES DIFFÉRENTS CAS DE LOCATIONS MEUBLÉES

- La location meublée non professionnelle
- Location saisonnière
- Location longue durée
- La location meublée professionnelle

III - LA LOCATION SAISONNIÈRE

- Quels types de déclaration
- Abattement forfaitaire
- Le réel.

IV - LA LOCATION MEUBLÉE À L'ANNÉE

- Régime forfaitaire
- Micro BIC
- Réel avec ou sans amortissement

V - LMP LOUEUR MEUBLÉ PROFESSIONNEL

- Les règles applicables
- Régime BIC
- Les amortissements

VI - EXERCICES COMPARATIFS LMNP

- Exercices avec abattement forfaitaire
- Exercices en réel simplifié
- Exercices en réel avec amortissement

VII - SYNTHÈSE GRAPHIQUE DES DIFFÉRENTS RÉGIMES

VIII - LES OBLIGATIONS

- Type de bail
- Les obligations d'aménagements

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

8. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL012

PRENDRE UN MANDAT DE GESTION IMMOBILIÈRE DANS LES MEILLEURES CONDITIONS

OBJECTIF(S)

• Bien négocier les conditions juridiques de la prise du mandat, les conditions financières et intégrer ce bien dans le portefeuille Gérance

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants ou collaborateurs décideurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES INFORMATIONS NÉCESSAIRES

- Obtenir le maximum d'informations concernant les biens à gérer :
  • titre de propriété
  • avis de TF
  • état des dépenses
  • entretien
  • équipement
- Les bonnes questions et les pièges à éviter.

II - LA CHECK-LIST

- Les points à contrôler lors de la visite du bien : assainissement
- Notices d'entretien
- Dépendances, compteurs
- La « check list » de l'Administrateur de biens.

III - LES QUESTIONS À RÉGLER LORS DE LA NÉGOCIATION DU MANDAT

- Les missions,
- Les pouvoirs,
- Les responsabilités,
- Les obligations réglementaires
- Loi Chatel
- Délais de rétractation

IV - LA DURÉE, LA RECONDUCTION TACITE

V - NÉGOCIATION DE LA RÉMUNÉRATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG076

DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE DE GESTION PAR CROISSANCE INTERNE

—

Les 15 sources de rentrée de mandat

OBJECTIF(S)

• Développer son chiffre d'affaires en s'impliquant dans la rentrée de nouveaux mandats de gestion, travailler les synergies, entre les différentes activités du cabinet et rentabiliser ses contacts en transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, négociateurs, gestionnaires, chefs de service gestion, assistantes location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé management et immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi se développer
Les risques du non-développement Les forces en présence sur le terrain
Identifier ses forces et ses faiblesses pour progresser
Le développement par rachat, avantages et inconvénients

I - LES 15 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDAT DE GESTION

- Les anciens clients de la transaction
- Les anciens locataires
- Les anciens bailleurs
- La prospection pige
- Le travail sur le fichier syndic
- Les clients acquéreurs du cabinet
- Les clients vendeurs de l'agence
- Les primo accédants
- La prospection Internet via les forums de discussion
- La prospection sur fichiers qualifiés
- La prospection téléphonique
- Les candidats locataires
- La qualification du fichier des propriétaires bailleurs
- L'animation du fichier des propriétaires bailleurs
- La constitution de fonds de réserve des bailleurs privés
- Prospecter et informer les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.

II - CONCLUSION

- Mes premiers plans d'action

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG084

COMMENT RENTRER DES LOTS DE GESTION DE QUALITÉ

OBJECTIF(S)

• Apporter une gamme de services propres à satisfaire et à fidéliser les propriétaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES ATTENTES DES PROPRIÉTAIRES

- Qu'est-ce qui a évolué ?
- Les nouvelles exigences
- Le contexte économique et son influence
- L'aspect législatif

II - COMMENT CONQUÉRIR DE NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES

- Les méthodes de conquête
- L'utilisation des ressources internes de l'agence

III - COMMENT RENTRER UN MANDAT DE GESTION

- Justifier votre expérience / compétence avec un book de présentation
- Faire un « brief » avec le propriétaire
- Valoriser votre compétence
- Justifier vos honoraires ?
- Justifier le montant du loyer ?

IV - LA MISE EN PLACE DES OUTILS MARKETING DIFFÉRENTIELS

- L'observatoire marché
- L'argus locatif
- La carte privilège
- Le club client
- Le dossier « bien vivre sa location »
- Le dossier entretien périodique
- Le pack transparence, etc.

V - COMMENT FIDÉLISER LES PROPRIÉTAIRES

- Une offre de service et la carte
- Une tarification préférentielle
- Un suivi personnalisé

VI - LE PACK ASSISTANCE

- Comment proposer une offre de service complète
- Comment anticiper les incidents
- Comment gérer les incidents

VII - CONTOURNER LES OBJECTIONS PRINCIPALES

- Les objections classiques
- Les argumentaires « clés » de réponse

VIII - PROPOSER DES CONTRATS À LA CARTE

- Packs bronze / argent / or
- Les garanties indispensables

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG172

STRUCTURER VOTRE ACTIVITÉ GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Dynamiser les productivités, développer les synergies métiers, identifier les pistes d'amélioration des ratios et optimiser la gestion du temps des collaborateurs acteurs du développement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : Fondamentaux sur la gérance sans expérience requise

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - ORGANISATION

- Mise en place ou validation des fondamentaux de l'organisation
- Taille critique en fonction des portefeuilles gérés.
- Détermination des seuils de productivité par activité.
- Valorisation des prestations
  - La relation client :
    - Calcul du coût unitaire moyen par lot
    - L'optimisation des logiciels dédiés
    - tableaux de bords de suivi d'activité

II - DES COLLABORATEURS ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT

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

III - LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

IV - CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ

- Analyse de la balance générale
- Construction et validation du rapprochement bancaire
- Analyse des flux financiers
- Suivi de la pointe des fonds mandants

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL517 10 MOYENS EFFICACES POUR DÉVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE DE GESTION

OBJECTIF(S)

• Identifier tous les bailleurs de votre périmètre. Mettre à profit les contraintes juridiques de la location. Savoir expliquer ses services en gestion & location.

• Augmenter et développer son portefeuille de gestion. Mettre en place les actions de prospection. Savoir gérer les bases de bailleurs. Mettre en place les outils de prospection.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de la location et de l'administration de biens

Prérequis : Être un professionnel de l'immobilier

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE POUR INCITER LES BAILLEURS À NOUS CONFIER LEUR BIEN EN GESTION

- L'identification des besoins du bailleur
- Les 7 motivations du bailleur à confier un mandat de gestion
- Apprendre à communiquer efficacement avec son bailleur

II - LES OUTILS INDISPENSABLES POUR OBTENIR UN MANDAT DE GESTION

- Construire son argumentaire et mettre en avant les qualités de son entreprise
- Le book de présentation de la société
- La grille des services face à la grille des contraintes
- Le quiz du propriétaire bailleur

III - LA PROSPECTION DE NOUVEAUX BAILLEURS

- Les 14 actions à mettre en place pour trouver de nouveaux mandats de gestion

IV - LES OUTILS DE PROSPECTION

- Les courriers de prospection
- Les courriels de prospection
- Les grilles d'appels téléphoniques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL527 L'ÉVOLUTION DU LOYER DANS LES BAUX COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• **Connaître** les règles du droit des baux commerciaux permettant au bailleur d'obtenir une augmentation du loyer.

• **Optimiser** le prix du local loué.

• **Savoir** rédiger les actes nécessaires à l'évolution du loyer.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et collaborateurs, Agents immobiliers et collaborateurs, Gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ Présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS DES RÈGLES GÉNÉRALES DU BAIL COMMERCIAL

II - LES RÈGLES D'ÉVOLUTION DU LOYER À PRÉVOIR DANS LE BAIL

- Les modalités particulières de fixation du loyer d'origine
- La clause d'indexation
- Le loyer à palier
- La franchise de loyer
- Le paiement d'un complément du loyer : le pas-de-porte ou droit d'entrée
- La clause recettes ou clause à loyer variable
- La clause fixant l'évolution du loyer du bail renouvelé
- Modification du loyer par avenant au cours du contrat
- Approche fiscale du loyer : TVA et imposition directe

III - L'ÉVOLUTION LÉGALE DU LOYER AU COURS DU BAIL

- La révision triennale du loyer
- Plafonnement
- Déplafonnement du loyer
- La révision de l'article L. 145-39 du Code de commerce
- Les conditions de la fixation à la valeur locative
- Rédaction de la demande de révision
- La révision du loyer suite à la déspécialisation

IV - LES RÈGLES LÉGALES DE FIXATION DU LOYER DU BAIL RENOUVELÉ

- Le plafonnement : fixation aux indices
- Le déplafonnement : fixation à la valeur locative

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

9. ASSISTANT(E) - GESTIONNAIRE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL010

ASSISTANT(E) DE GÉRANCE LOCATIVE

—

Domaine des baux d'habitation

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances indispensables pour une bonne pratique du métier de gérant, de la prise du mandat de location et de gérance à l'application de la législation sur les baux d'habitation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Collaborateurs ayant une première expérience dans le domaine de la location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - DÉFINITION DE LA MISSION DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS, GÉRANT D'IMMEUBLE

- Mandataire du bailleur en son nom et pour son compte
- Accomplissement d'actes juridiques de la conclusion du bail au départ du locataire

II - LES CONDITIONS D'EXERCICE

- Le mandat et ses règles
- La perception des sommes
- L'information du propriétaire et la reddition des comptes
- Les honoraires
- La responsabilité civile professionnelle et pénale
- Le code de la consommation / la réglementation économique

III - PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS STATUTS LOCATIFS (HABITATION)

- Les baux de résidence principale ou mixte (loi de 1989)
- La location meublée
- Les baux soumis aux règles du code civil

IV - LA PRISE EN CHARGE DE LA GESTION D'UN BIEN

- Pièces à demander et vérifications à effectuer
- Le dossier de diagnostic technique
- Les nouvelles règles du cautionnement
- La recherche du locataire et la vérification de sa solvabilité / La discrimination
- La représentation du bailleur auprès du syndic de l'immeuble : charges, Assemblée Générale

V - L'APPLICATION DE LA LOI DE 1989 À TRAVERS LES DIFFÉRENTES OPÉRATIONS DE GESTION

- Les conditions de location : loyer, charges, durée
- La rédaction du bail, l'état des lieux, l'assurance, l'acte de cautionnement
- Le dépôt de garantie et sa restitution
- Les clauses abusives
- Le suivi du locataire de son entrée dans les lieux jusqu'à son départ

Cette formation tient compte des incidences de l'actualité juridique dans la pratique professionnelle

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-GL058 GÉRANCE LOCATIVE SPÉCIAL « ASSISTANT(E) DE GESTION »

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances en gérance locative et ses nouveautés

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Assistant(e)s de gestion

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - EXERCICE DES MÉTIERS

II - LES PUBLICITÉS

III - LES HONORAIRES DE LOCATION

IV - LE MANDAT DE LOCATION

V - LE MANDAT DE GESTION

VI - LE DOSSIER DU CANDIDAT LOCATAIRE

VII - LE BAIL DE RÉSIDENCE PRINCIPALE

VIII - L'ÉTAT DES LIEUX D'ENTRÉE

IX - LA SURFACE HABITABLE

X - LES NOUVEAUX DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

XI - L'ASSURANCE (DU LOCATAIRE - DU BAILLEUR)

XII - LE DOSSIER DE DIAGNOSTIC TECHNIQUE

XIII - LES GARANTIES DE PAIEMENT

XIV - LA COLOCATION

XV - LA SOUS-LOCATION

XVI - BAIL ET PACS

XVII - LES MODALITÉS FINANCIÈRES ET LEUR GESTION

XVIII - LES OBSERVATOIRES LOCAUX DES LOYERS

XIX - LA QUITTANCE

XX - LES CHARGES LOCATIVES

XXI - LES NOUVELLES PRESCRIPTIONS

XXII - LES CONGÉS

XXIII - LES NOUVELLES RÈGLES DU CONTENTIEUX ET LA PRÉVENTION DES EXPULSIONS

XXIV - LE DÉPÔT DE GARANTIE

XV - LA LOCATION MEUBLÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL011 ASSISTANT(E) DE GESTION : LES BAUX COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bases indispensables pour une bonne pratique du métier de gérant, actualiser ses connaissances, rédiger un bail en toute sécurité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Collaborateurs ayant une première expérience dans le domaine de la location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - DÉFINITION DE LA MISSION DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS, GÉRANT D'IMMEUBLE

- Mandataire du bailleur en son nom et pour son compte.
- Accomplissement d'actes juridiques
  De la conclusion du bail au départ du locataire

II - LES CONDITIONS D'EXERCICE

- Le mandat et ses règles
- La capacité du mandant
- L'étendue et la limite des pouvoirs du mandataire
- La perception des sommes
- L'information du propriétaire et la réédition des comptes
- Les honoraires – les nouvelles dispositions du décret Hoguet
- La responsabilité civile professionnelle et la responsabilité pénale

III - LES CONVENTIONS NON SOUMISES AU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

- Le nouveau régime des baux « dérogatoires »
- Les baux saisonniers
- Les conventions d'occupation précaire

IV - LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE

- La durée minimale
- Le droit au renouvellement
- L'indemnité d'éviction
- La cession du bail avec la cession du fonds de commerce
- La déspécialisation

V - LA MISE EN LOCATION ET LA CONCLUSION DU BAIL

- Vérifications à effectuer
  Capacité du bailleur, capacité du preneur,
  Conditions tenant au local et à sa destination
- Forme du bail
- Droit d'entrée
- Le loyer initial et la périodicité du paiement
- Régime fiscal
- Dépôt de garantie
- Répartition des charges et des travaux

VI - L'ÉVOLUTION DU LOYER PENDANT LE BAIL ET LORS DU RENOUVELLEMENT

- La révision triennale
- La clause d'échelle mobile
- Le plafonnement du loyer renouvelé
- Le déplafonnement et la fixation du loyer (valeur locative)

VII - LA DEMANDE DE RENOUVELLEMENT

- Conditions ouvrant droit au renouvellement
- La procédure de demande de renouvellement à l'initiative : du bailleur, du preneur

VIII - LE CONGÉ AVEC REFUS DE RENOUVELLEMENT

- Le refus avec versement d'une indemnité d'éviction
- Le refus pour motif grave et légitime
- Le refus de renouvellement pour insalubrité, reconstruction, surélévation sur la partie des locaux d'habitation accessoires

IX - LA RÉSILIATION DU BAIL ET LA NOTIFICATION AUX CRÉANCIERS INSCRITS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL025 LOCATION EFFICACE

Comment travailler efficacement quand on est conseiller en location

OBJECTIF(S)

- Travailler efficacement pour terminer au plus vite une location

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Les attentes de la journée
Quelles sont les difficultés rencontrées dans le métier de négociateur en location

I - NÉGOCIATEUR EN LOCATION, UN VRAI MÉTIER

- Les missions d'un négociateur en location
- La plus value pour le client bailleur
- La plus value pour le locataire
- Les honoraires de location, comment les expliquer !

II - ANALYSER VOTRE POTENTIEL DE LOCATION ET DE CHIFFRE D'AFFAIRES

- Le potentiel du marché local : sources de l'INSEE sur le nombre de logements locatifs du périmètre de travail de chaque négociateur
- Le potentiel captif au travers du fichier des mandats de gestion

III - UNE BONNE DÉCOUVERTE, MOMENT INDISPENSABLE POUR PRÉPARER LA CONCLUSION EFFICACE

- L'accueil téléphonique efficace
- Les questions à poser au téléphone
- La fiche de renseignements téléphoniques
- La mise en pression positive du locataire
- Le premier rendez-vous avec le locataire
- Les 5 techniques de découverte
- Le système de motivation des clients locataires

IV - LA VISITE EFFICACE DU BIEN À LOUER

- Comment sélectionner le bien en fonction du client
- Les questions à poser
- Les informations indispensables avant la visite
- Comment se comporter durant le trajet agence – bien à louer
- Les techniques de visites efficaces
- La projection du client dans le logement
- A dire et à ne pas dire pendant la visite
- Le retour de visite
- Comment obtenir l'accord du locataire

V - LES RÈGLES À RESPECTER POUR ARRIVER À CONCLURE : COMPORTEMENT, ENVIRONNEMENT, LES PARASITES À LA CONCLUSION

VI - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Déterminer la vraie nature d'une objection
- Les 13 différentes méthodes de traitement des objections
- Mise en situation et exercices

VII - LE SERVICE APRÈS-VENTE : NOTRE MEILLEURE PUBLICITÉ LOCALE, NOS CLIENTS SATISFAITS

- Comment transformer vos clients en prescripteurs
- La fidélisation des clients

VIII - DÉBRIEFING DE LA JOURNÉE

Conclusion de la journée
Mise en place du premier plan d'action

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL514 DÉCENCE LOGEMENT : LES POINTS CLÉS À MAÎTRISER POUR POUVOIR LOUER LES RISQUES POUR LE GESTIONNAIRE

OBJECTIF(S)

- Comprendre ce qui définit la décence
- Comprendre les risques et les mécanismes de recours
- Maitriser les notions de sécurité et santé, les équipements à délivrer
- Adapter le discours au bailleur

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉFINITION DE LA DÉCENCE ET VOIES DE RECOURS DES LOCATAIRES

- Les enjeux de la décence - Décret 2002 Décret juillet 2023
- Faire la différence entre non décence et insalubrité
- Les voies de recours des locataires, la procédure d'exécution des travaux
- Qui peut faire un contrôle de décence ? Rôle de la Caf. Pouvoir du juge
- Comment vérifier que mon logement est décent

II - LES POINTS RELEVANT DE LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ

- Présentation des points clés relevant de la santé et la sécurité des occupants (électricité, gaz, matériaux, humidité, étanchéité, garde corps...)-
- Le point sur les problématiques de ventilation et de condensation
- Comment justifier de la bonne délivrance du logement ?
- Ce que doit le bailleur
- **Exercice et cas pratiques**

III - LES POINS RELEVANT DU CONFORT ET DES ÉQUIPEMENTS

- Surfaces minimales, éclairage, ventilation naturelle,
- **DPE et étiquette énergie**
- Puis je louer sans cela ?
- Comment justifier de la bonne délivrance
- **Exercice et cas pratiques**

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GÉRANCE LOCATIVE

10. ASSURANCES

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL064

LA GESTION DES SINISTRES D'ASSURANCE EN GESTION LOCATIVE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les mécanismes des conventions IRSI et CIDE-COP intervenant dans le cas d'un sinistre dans un logement loué, le gérer et maîtriser la négociation lors du rendez-vous avec l'expert

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Collaborateurs administratifs, Gestionnaires locatifs et gestionnaires de copropriétés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - PRÉSENTATION DES INTERVENANTS A QUI DÉCLARER LE SINISTRE ?

- L'assurance du locataire
- L'assurance de la copropriété
- L'assurance PNO du bailleur

II - LES CONVENTIONS

- IRSI et CIDE COP
- Comment interviennent- elles dans le cadre d'un sinistre dans le logement loué ?

III - LES TYPES DE SINISTRES

- Sinistre en provenance des parties communes
- Sinistres en provenance d'un voisin
- Sinistre effraction et vol
- Sinistre incendie

IV - LA GESTION DU SINISTRE PAR LE GESTIONNAIRE LOCATIF

- Le constat amiable du DDE
- Comment déclarer les sinistres autres que le DDE
- Les relations avec le syndic
- La gestion du sinistre dans la période de congé du locataire

V - L'EXPERTISE

- L'évaluation des désordres et de la remise en état
- Le rendez-vous d'expertise
- Qui fait quoi
- Qui paie quoi
- Comment se calcule le coefficient de vétusté
- Les argumentaires pour négocier avec l'expert
- La gestion des travaux après sinistre
- L'indemnité différentielle

VI - DIVERS

- Le délai de la déclaration du sinistre
- Le délai de prescription
- La réévaluation de l'indemnité en cas de supplément de travaux
- Le cas des désordres structurels
- Revue de jurisprudence
  Etude de cas pratique

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GL265

IRSI – SINISTRES DÉGÂTS DES EAUX ET INCENDIE

OBJECTIF(S)

• Déterminer les actions à mener lors de la réception des déclarations de sinistres dégâts des eaux et incendie à compter du 01/06/2018

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et responsables de copropriétés et Gestion locative

Prérequis : Gestion des sinistres

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - PRÉAMBULE

- Bilan de la convention CIDRE
- Objectifs de la convention IRSI

II - DÉFINITIONS

- Événements assurés
- Les locaux
- Les dommages
- Les installations
- La recherche de fuite

III - CHAMP D'APPLICATION

- Le réputé garantie – si la convention le garantit votre contrat aussi !
- Conditions d'application – un nouveau raisonnement
- L'assureur gestionnaire : Qui est-il ? Que fait-il ?

IV - LES TRANCHES

- Comment calculer l'assiette
- Les expertises selon les tranches
- Les prises en charge – Qui paye quoi ?
- Les recours – les comprendre pour appréhender les statistiques sinistres

V - LES CAS PARTICULIERS

- Tiers à l'immeuble
- La recherche de fuite
- Les dommages immatériels consécutifs
- Aggravation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

TRANSACTION

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FI003 LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE EN TRANSACTION

OBJECTIF(S)

• Maîtriser concrètement l'essentiel de la fiscalité immobilière en transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers négociateurs et agents commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA NOTION DE PRIX ET DE VALEUR VÉNALE

Différences, importance
L'accès aux données foncières de l'Etat et des notaires

II - LE CALCUL DES FRAIS DE NOTAIRE DANS L'ANCIEN

- Droits d'enregistrement
- Impact des meubles meublants
- Honoraires d'agence dans le prix et hors le prix

III - LA TVA IMMOBILIÈRE ET DES DROITS DE MUTATION

- La notion d'assujetti
- Les modalités générales de taxation
- Quelques opérations immobilières détaillées

IV - LA TAXATION DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES DES PARTICULIERS

- La notion de résidence principale
- La cession de lots accessoires,
- Le détachement d'immeuble de la résidence principale

Un exemple de calcul avec travaux

V - LA FISCALITÉ LOCALE

- La taxe foncière
- La taxe d'habitation

VI - LES NOUVEAUTÉS DES DERNIÈRES LOIS DE FINANCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-FI045 LES BASES DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Connaître les bases de calcul de l'impôt sur les revenus et des revenus fonciers

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers débutants et ++
Gestionnaires
Tous les personnels agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

Petit historique des impôts en France

I - POURQUOI PAYER DES IMPÔTS

- Le vote du Parlement pour valider les impôts
- Les dépenses de l'Etat
- Création de nouveaux impôts pour financer le SOCIAL

II - LES DIFFÉRENTS TYPES D'IMPÔTS

- Impôts directs
- Impôts indirects
- Impôts locaux

III - LES REVENUS IMPOSABLES

- Les revenus de salaire
- Les revenus fonciers
- Les revenus financiers
- Calculs de l'assiette imposable
- Le quotient familial
- Calcul du montant de l'impôt

IV - LES REVENUS FONCIERS

- Calculs des revenus fonciers
- Les abattements
- Le foncier imposable et son incidence
- L'optimisation des revenus fonciers
- La conclusion sur les revenus fonciers

V - ÉTUDE COMPLÈTE D'UN CAS D'IMPOSITION AVEC FONCIER

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR008

MAÎTRISER LA VENTE IMMOBILIÈRE

—

Du mandat à l'acte authentique

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière à la lumière notamment des récentes évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - ÉVALUATION DU BIEN ET DÉTERMINATION DU PRIX

- Avis de valeur vénale
- Caractéristiques du prix
- Rescision pour lésion de plus des 7/12èmes

II - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

- Implications de la réforme du droit des contrats
- Conditions de validité des contrats
- Vices du consentement appliqués à l'immobilier : erreur, dol, violence (exemples)
- Application de l'article 1112-1 du code civil

III - PRISE DE MANDAT

- Obligations d'informations précontractuelles/ entreprises « partenaires »/médiation de la consommation
- Capacité et pouvoirs des parties
- Conditions de validité du mandat et sanctions
- Obligations du mandant
- Obligations du mandataire
- Caractéristiques propres des différents types de mandats
- Droit à honoraires ou ouverture à dédommagement de l'AI/Nullité absolue/Nullité relative
- Clauses pénales

IV - RECHERCHE ET DÉCOUVERTE DE L'ACQUÉREUR

V - PUBLICITÉ

- Mandat et publicité
- Pratiques commerciales trompeuses/agressives
- Concurrence déloyale
- Annonces de vente/utilisation des photos

VI - VISITES

- Le bon de visite, sa portée
- Devoir d'information et de conseil à l'égard de l'acquéreur potentiel

VII - LETTRE D'INTENTION D'ACHAT ET OFFRE D'ACHAT

- Rupture abusive de pourparlers
- Distinctions de principe entre lettre d'intention/offre d'achat

VIII - L'AVANT-CONTRAT

- Promesse unilatérale de vente et compromis
- Eléments de l'alternative
- Responsabilité du professionnel
- Obligation d'information et de conseil de l'AI
- Du danger de faire confiance aux clients (illustrations)
- Regard sur divers aspects des avant-contrats :
  - Droit de rétractation
  - Attestation Carrez et responsabilité de l'AI
  - Conditions suspensives: définition, rétroactivité/non rétroactivité, délais, défaillance
  - Droit de préemption du locataire
  - Droit de préemption urbain
  - Obligations de garantie du vendeur
  - Clauses limitatives/exonératoires

IX - LE SUIVI DU DOSSIER JUSQU'À LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

- Suivi des délais
- Relations avec notaire, vendeurs et acquéreurs
- Acte authentique et règlement des honoraires
- Absence de réitération et rémunération de l'AI

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR065

URBANISME

(1er niveau)

OBJECTIF(S)

• Conseiller et évaluer correctement le patrimoine de ses clients grâce à une connaissance de l'urbanisme

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires, lotisseurs, aménageurs, collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en évaluations immobilières
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - RAPPEL DE NOTIONS JURIDIQUES SOMMAIRES

Le Droit (privé, public, civil, administratif, de propriété, de superficie)

II - LA HIÉRARCHIE DES NORMES JURIDIQUES

III - LES DATES CLEFS EN MATIÈRE D'URBANISME

- Le Règlement National d'Urbanisme
- Loi d'Orientation Foncière
- Loi Montagne
- Loi Littoral
- Loi SRU
- Loi Urbanisme et Habitat
- Loi Alur
- Loi Elan

IV - LES DOCUMENTS D'URBANISME

- Le RNU
- La DTA
- Le SCOT
- Le PIG
- Les PPRNMT
- Les sols pollués, les sols argileux.

V - LES OUTILS D'URBANISME COMMUNAUX

- Les Cartes Communales
- Le PLU
- Les Principaux articles d'un PLU
- Le CES (la Surface de Plancher, exemples)
- L'Alignement
- Les Prospects
- La Hauteur
- Surfaces Imperméabilisées, libres.
- Notion de gabarit (exemples)

VI - LE CERTIFICAT D'URBANISME

- Le Certificat d'Urbanisme Informatif
- Le Certificat d'Urbanisme Opérationnel

VII - LES DIVISIONS DE TERRAINS À BÂTIR

VIII - LE LOTISSEMENT

- Lotissements soumis à PA
- Lotissements soumis à DP
- Méthodologie

IX - LE BORNAGE

- Amiable
- Judiciaire

X - LA COMMERCIALISATION

XI - LES VRD

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR066

URBANISME

—

(2e niveau)

OBJECTIF(S)

• Conseiller et évaluer correctement le patrimoine de ses clients grâce à une connaissance de l'urbanisme

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires, lotisseurs, aménageurs, collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en évaluations immobilières
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA HIÉRARCHIE DES NORMES JURIDIQUES (RAPPEL)

II - LES DIFFÉRENTES DÉFINITION DES TERRAINS

- Le terrain agricole
- Le terrain privilégié
- L'espace naturel, bois et forêt
- Le terrain à bâtir

III - DIVISION NE CONSTITUANTS PAS UN LOTISSEMENT

IV - ASSOUPLISSEMENT DES LOTISSEMENTS

- Les subdivisions de lotissement
- La caducité des règles d'urbanisme du lotissement
- La mise en compatibilité des documents du lotissement avec le document d'urbanisme

V - DOCUMENTS CONSTITUANT LE LOTISSEMENT

- Les statuts de l'association syndicale libre (ASL)
- Le règlement du lotissement
- Le cahier des charges « approuvé » ou les clauses réglementaires du cahier des charges « non approuvé »
- À quoi sert le règlement de lotissement ?
- A quoi sert le cahier des charges du lotissement ?
- Qu'est-ce qu'un « cahier des charges » ?
- Le cahier des charges « non approuvé » peut-il contenir des règles de construction ou d'urbanisme ?
- Décryptage des clauses de nature réglementaire et non réglementaire :
- Les clauses de nature réglementaire
- La caducité des dispositions « non-réglementaires »

VI - LES CONTRAINTES TECHNIQUES ET PHYSIQUES : LES PIÈGES À ÉVITER :

- La topographie
- L'accès
- Les réseaux
- L'assainissement individuel, l'assainissement collectif, les contrôles
- La nature du sous-sol
- Les sites classés
- La pollution des sols
- Les sols argileux

VII - LES SERVITUDES

- Servitudes actives et passives
- Servitudes apparentes
- Servitudes continues et discontinues
- Servitudes légales et conventionnelles
- Servitudes de hauteur
- Servitudes de non-aedificandi

VIII - COMMERCIALISATION DES LOTS

IX - DÉLIVRANCE DES PERMIS DE CONSTRUIRE

X - LA PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE (PUV)

XI - USAGE ET DESTINATION

- Changements de destination
- Les sous-destinations

XII - LES DÉLAIS DE PRESCRIPTION EN URBANISME

- La prescription pénale
- Prescription administrative

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR260

RÉDIGER ET SÉCURISER SES MANDATS DE VENTE

OBJECTIF(S)

- Maitriser La rédaction des mandats au regard des évolutions : lois ALUR – ELAN – Code de la consommation...
- Assurer la bonne exécution des mandats
- Tirer les leçons de la jurisprudence
- Exercer ses devoirs de Conseil et d'Information
- Sécuriser sa rémunération

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes en transaction

Prérequis : une première expérience Transaction bienvenue

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Obligation de détention de mandat
- Les pouvoirs conférés aux collaborateurs

I – CADRE JURIDIQUE DU MANDAT

- Le mandat au regard du Code Civil - De la loi Hoguet, de son décret - Code de déontologie
- Le mandat et la loi consommation
- Le registre des mandats et Sa tenue

II - LES MANDATS DE LA TRANSACTION

- Mandat de vente et de recherche : différences et utilités
- Mandat d'entremise ou de vente ?
- Caractère simple – exclusif – semi exclusif
- Avenants au mandat : utilisation et limites
- Mandat et la collaboration inter agences

III – FORME & CONTENU DU MANDAT

Selon la chronologie du mandat FNAIM MODELO

- Dénomination et capacité des parties
- Désignation et prix du bien
- Durée du Mandat
- Conditions de révocation du mandat
- La clause « honoraires » & Respect du barème affiché
- Déclarations – Droits – Obligations des parties
- Clause Pénale et droit de suite
- RGPD – Bloctel – Médiation
- Droit de rétractation
- Nombre d'exemplaires originaux - Date, lieu, mention et signatures des parties

IV – PUBLICITÉ - RÉMUNÉRATION / INDEMNISATION

- Publicité : obligations loi ALUR et Arrêté janvier 2017 – Évolutions
- Spécificités pour la vente de lots de copropriété
- Publicité et l'agent commercial
- Droit à rémunération / Indemnisation : Jurisprudence

IV – EXTINCTION DU MANDAT

- Rétractation – Révocation
- Mission accomplie – Mandat échu arrivé à terme
- Décès du Mandant ou du Mandataire

JOURNÉE PONCTUÉE D'EXEMPLES DE JURISPRUDENCE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR341

MODE D'EMPLOI POUR L'EXCLUSIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Mettre en place les outils de communication pour convaincre le vendeur de nous confier ses intérêts et une stratégie gagnant-gagnant avec lui

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - LES NOUVEAUTÉS EN TRANSACTION

- La rédaction des mandats
- La gestion des honoraires de transaction
- Les règles de publicité
- Les nouvelles obligations des parties
- Les actions obligatoires

II - DEVENIR LE REFÉRENT IMMOBILIER DE SON SECTEUR

- Les outils d'information permanente sur l'immobilier : leur constitution
- L'utilisation des outils d'information
- La mise en place d'une politique d'information exclusive

III - LES OUTILS INDISPENSABLES POUR OBTENIR UNE EXCLUSIVITÉ

- Les outils référents de l'agence
- Les outils d'évaluation
- Les engagements de l'agence pour le mandat exclusif

IV - LE 1ER RENDEZ-VOUS AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment donner envie au propriétaire de nous confier un mandat exclusif
- La découverte des attentes du propriétaire et de ses futurs freins à l'exclusivité
- L'organisation de l'argumentaire et des avantages du mandat exclusif pour le vendeur

V - LA PRÉSENTATION DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES

- La construction de votre argumentaire personnel dédié au mandat exclusif
- Votre « coffre-fort » constitué de vos Services au Mandat Exclusif
- Présenter le mandat exclusif au propriétaire
- Mise en situation et jeux de rôles

VI - LA PRÉSENTATION DU PRIX DE MISE EN VENTE

- La notion de prix médian
- Les marchés tendus et détendus
- Présenter le prix de mise en vente
- Argumenter et gérer le prix le plus proche du marché
- La négociation du prix de mise en vente

VII - LA SIGNATURE DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES OBLIGATOIRES

- Le traitement des objections au mandat exclusif
- L'utilisation des engagements obligatoires comme aide au traitement des objections
- La signature du mandat exclusif
- Cas pratiques

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR389

HONORAIRES - PUBLICITÉS - MANDATS - COMPROMIS QUELLES RÈGLES ?

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur l'actualité et les nouvelles règles applicables pour sécuriser vos honoraires, analyser les pratiques et clauses des mandats et compromis de nature à permettre la remise en cause de votre droit à honoraires. Cerner les nouvelles règles applicables en matière d'honoraires quant à l'affichage, la publicité, les offres promotionnelles, la marge de négociation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants - Responsables agences - Collaborateurs transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Cadre juridique : les textes

I - MANDAT DE TRANSACTION VENTE

- Prise de mandat :
  - connaissance du client
  - connaissance du bien
- Formalisme du mandat :
  - Exigences de la loi Hoguet : Mentions obligatoires, enregistrement, mandat hors établissement, …
  - Distinction mandat exclusif et mandat simple.
  - Mandats avec clauses particulières
  - Clauses obligatoires : Durée, honoraires…
  - Impact du droit de la consommation : Information précontractuelle, mandat hors établissement
  - Rôle du professionnel

II - HONORAIRES NOUVELLES REGLES

  - La liberté des prix et des honoraires
  - L'arrêté du 10 janvier 2017 portant sur l'information des consommateurs sur les prix
- Champ d'application de l'arrêté du 10 janvier 2017
  - Le consommateur : Définition
  - Les professionnels concernés intervenant dans l'immobilier
  - La vente et la location de biens immobiliers
  - Les exclusions
- Affichage des barèmes d'honoraires
  - Contenu de l'affichage / Réalité des prix
  - Où effectuer l'affichage ? Comment ?
  - L'accès par le consommateur au barème des prix
- Publicités - Annonces
  - La mention des honoraires dans les publicités en matière de vente
  - Modalités, détails, exemples pratiques
  - Exclusions
  - Montant et charge des honoraires dans le mandat
  - Montant et charge des honoraires dans l'acte de vente

III - HONORAIRES MANDAT COMPROMIS

- Mentions des honoraires dans les actes – conséquences des modifications
- Mandat inter-cabinet
- Identité d'honoraires dans le mandat et le compromis
- Modification du prix : conséquences sur les honoraires
- Validité du bon de visite

IV - DÉFENDRE VOS HONORAIRES

- Sécurisé le mandat et le compromis pour préserver vos honoraires
- Dommages et intérêts et clause pénale

V - LES RÉPONSES AUX QUESTIONS QUE VOUS VOUS POSEZ

- Doit- on obligatoirement respecter le barème affiché ? Quid de la négociation du prix (de vente et des honoraires) au regard de la règlementation ?
- Peut-on modifier la charge des honoraires en cours de mandat ?
- Honoraires et offres promotionnelles : comment procéder
- Comment gérer les mandats inter-cabinet ?

VI - SANCTIONS

- Analyse du risque – sanctions – position de la DGCCRF

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR392 ACTUALITÉ DE LA JURISPRUDENCE RAPPORT CNS ET DGCCRF

Connaître pour en tirer les leçons

OBJECTIF(S)

• Connaître les évolutions marquantes de la jurisprudence, tirer les leçons des constats de la CNS, ses sanctions s'en protéger, connaître le rapport de la DGCCRF : se prémunir des sanctions

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes

Prérequis : expérience en transaction

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Définition de la jurisprudence
- Quel impact sur la pratique du professionnel de la transaction
- Les éléments constitutifs de la responsabilité de l'agent immobilier
- Responsabilité contractuelle et responsabilité délictuelle

I - JURISPRUDENCE : ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE LA TRANSACTION

- Exercice des professions immobilières
- Pouvoir des collaborateurs
- Tenue des registres et documents
- Respect des affichages obligatoires
- Validité du mandat
- Etc

II - JURISPRUDENCE : ACTE DE VENTE

- Non-vérification de la capacité des parties
- Insanité mentale
- Vice de consentement pour non-vérification de la réelle propriété
- Situation réelle du bien : défaut d'autorisations d'urbanisme
- Défaut d'information sur les servitudes
- Qualité physique du bien, vices cachés de construction
- Erreur ou défaut de diagnostic
- Non-respect des droits de préemption du locataire
- Copropriété
  - Documents pour l'information des parties
  - Modification ou travaux des lots hors autorisation d'AG
  - Défaut d'information sur procédures en cours…
  - Etc

III - DROIT À RÉMUNÉRATION ET JURISPRUDENCE

- La remise en cause des honoraires au regard des termes du mandat et de l'acte de vente
- Rémunération et inter agences
- Action déterminante du professionnel
- Mise en jeu de la clause pénale et droit de l'indemnisation
- Etc

IV - PRÉSENTATION ET LEÇONS

- Du rapport annuel du CNS
- Du rapport annuel de la DGCCRF
- Du rapport annuel de la CNIL

Tout au long des sujets évoqués : rappel des textes applicables et obligations induites

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR399 DE LA PROSPECTION À LA VENTE D'UN BIEN : ENTRE "ACTION COMMERCIALE" ET "DEVOIR DE CONSEIL"

—

Les étapes indispensables pour éviter les risques de contentieux

OBJECTIF(S)

• Apprendre à ne pas privilégier l'action commerciale au détriment du devoir de conseil. Connaître les indispensables informations à se procurer pour prendre à la vente un bien immobilier dans de bonnes conditions. Maîtriser l'environnement juridique afin d'éclairer les parties, assumer son devoir de conseil et justifier ses honoraires en mettant en avant sa maîtrise du droit immobilier…

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - AGENT IMMOBILIER = PROFESSION RÈGLEMENTÉE

- Qu'est-ce que cela implique vis-à-vis de nos clients ?
- Comment tirer profit de ce statut particulier qui nous engage ?

II - LES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE PROSPECTION

- Échanges sur les différentes « techniques et astuces » pour trouver des biens à vendre
- Les arguments pour convaincre un propriétaire de ne pas tenter de vendre seul son bien

III - QU'EST-CE QUE L'ÉVALUATION D'UN BIEN ?

- Définition légale de la « valeur vénale »
- Quelle différence entre la « valeur vénale » et la « valeur commerciale »
- Le devoir de conseil de l'agent immobilier et de ses collaborateurs en matière d'évaluation
- Les dangers d'une évaluation erronée

IV - ANALYSE DES DOCUMENTS JURIDIQUES ET DEVOIR DE CONSEIL

- Les actes notariés - les baux - le cadastre - l'urbanisme - les servitudes

V - LES PRINCIPALES OBLIGATIONS D'INFORMATION CLIENTS

- Zones à risques - servitudes - nuisances - irrégularités de construction - défaut d'assurances…
- L'obligation d'éclairer les parties sur les situations particulières et leurs conséquences

VI - POURQUOI RÉDIGER SES PROPRES COMPROMIS DE VENTE ?

- Les intérêts
- Les précautions à prendre

VII - ASSURANCE RCP - LES PRINCIPAUX CONTENTIEUX

- Tour d'horizon des causes de condamnations des professionnels immobiliers pour défaut de conseil (Erreur d'évaluation - mauvaise rédaction du mandat ou du compromis - non-conformité du bien vendu - erreur sur la surface déclarée - etc)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR400

HONORAIRES DE VENTE ET INDEMNISATION

—

Sauvegarder son droit à rémunération

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les conditions permettant de sécuriser ses honoraires et de préserver ses possibilités d'indemnisation, éviter les pièges pouvant conduire à la remise en cause du droit à rémunération du professionnel

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - HONORAIRES, INDEMNISATION

- Distinction
- Conséquences
- Clauses pénales

II - FIXATION DES HONORAIRES

- Liberté des prix et libre concurrence
- Périmètre des prestations/perception du prix par les clients
- Remise en cause de la liberté des honoraires de vente?
- Honoraires en pourcentage/à forfait
- Débiteur (s) des honoraires
- Partage des honoraires (intercabinet)

III - PUBLICITÉ/ANNONCES

- Concurrence déloyale
- Affichage des honoraires

IV - CONDITIONS DU DROIT À RÉMUNÉRATION

- Conditions tenant au respect de la réglementation professionnelle
- Conditions tenant à la passation des mandats
  - Mandat préalable à négociation et engagement (publicité/visites)
  - Convention d'honoraires postérieure à l'acte authentique
  - Formalités relatives aux mandats
  - Mandat d'entremise/mandat de vente
  - Mandat de vente/ mandat de recherche
  - Mandat exclusif/semi-exclusif
  - Mandat hors établissement
- Conditions tenant aux dispositions du mandat
  - Détermination, capacité, pouvoirs du mandant
  - Obligations du mandataire
  - Mention des honoraires et débiteur(s): erreurs à éviter
  - Clauses de durée et de dénonciation
  - Dispositions en caractères très apparents
- Conditions tenant à l'exécution du mandat
  - Respect du champ du mandat
  - Intervention déterminante du mandataire
  - "Présentation" de l'acquéreur au vendeur
  - Opération "effectivement conclue"
- Conditions tenant aux dispositions et à l'exécution de la promesse
  - Cohérence mandat et promesse/clause de négociation
  - Droit de rétractation (conditions, notification, remise en main propre, exercice)
  - Pacte de préférence
  - Substitution d'acquéreur
  - Réalisation/défaillance des conditions suspensives
  - Droits de préemption (locataires, DPU, co-indivisaires)
  - Réitération/absence de réitération
  - Vices du consentement
  - Nullité/caducité de la vente

V-CONTESTATION DES HONORAIRES/PERTE D'INDEMNISATION

- Pouvoir souverain des juges
- Principes de base à observer
- Renvoi à l'analyse de cas concrets

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR401 LES PRINCIPALES CAUSES DE NULLITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Anticiper les risques de nullité d'une vente immobilière et prévenir les conflits avec ou entre les parties, maîtriser les mesures de nature à éviter la remise en cause de la vente

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES PRINCIPES

- Nullité vs caducité
- Nullité et réforme du droit des contrats
- Nullité relative
- Nullité absolue
- Responsabilité des parties
- Responsabilité de l'agent immobilier

II - LES CAUSES DE NULLITÉ SE RAPPORTANT À LA CAPACITÉ

- Tutelle, curatelle, sauvegarde de justice
- Habilitation familiale
- Mandat de protection future
- Vente du logement de la famille
- Dépassement de pouvoir du conjoint
- Incapacités spéciales d'acquérir
- Insanité d'esprit
  - action de la partie concernée
  - action des héritiers

III - LES VICES DU CONSENTEMENT APPLIQUÉS À L'IMMOBILIER

- L'erreur : exemples
- La violence: exemples
- Le dol
  - dol du vendeur
  - dol de l'acquéreur
  - exemples
- Le nouvel article 1112-1 du code civil

IV - LES CAUSES DE NULLITÉ SE RAPPORTANT AU CONTENU DE LA VENTE

- Défaut d'enregistrement de la promesse unilatérale de vente
- Du danger de faire confiance aux clients
- Défaut de Carrez
- Prix de vente
  - Indétermination
  - Prix dérisoire
  - Absence de réalité
- Défaut ou arrivée à échéance de diagnostics immobiliers : conséquences spécifiques
- Manquements à l'obligation de délivrance
  - règles applicables
  - exemples
- Garantie des vices cachés
  - les principes
  - les clauses limitatives ou exclusives
  - exclusion d'application de ces clauses :
    le vendeur "dit professionnel"
    le vendeur "dit constructeur"
    exemples
- Absence de respect du droit des tiers
  - droits de préemption
    locataire
    DPU
    co-indivisaires
  - pacte de préférence

V - LES CONSÉQUENCES DE LA NULLITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

- A l'égard des parties
- A l'égard de l'agent immobilier

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR403

COMMENT VALORISER UN FONCIER ?

—

Les divisions foncières

OBJECTIF(S)

• Identifier les divisions, les regroupements et les aménagements possibles ;
• Analyser les différentes procédures permettant d'opérer une division ou un regroupement ;
• Repérer et étudier les documents supports (cahier des charges, règlements des lotissements etc…) ;
• Développer une stratégie de vente des lots divisés ;
• Être le conseil en matière de division (ou regroupement) afin d'optimiser le foncier ;
• Connaître les acteurs incontournables à une division foncière : leur rôle, leurs missions (géomètre-expert et le notaire

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial) et toutes personnes désirant acquérir les fondamentaux du droit de l'urbanisme.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - QUELQUES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DE LANGAGE SUR LES DIVISIONS FONCIÈRES

- Qu'est-ce qu'une division foncière ? Peut-on librement diviser un terrain ?
- L'unité foncière, c'est quoi ? Qu'est-ce qu'un terrain à bâtir ?
- Qu'est-ce qu'une assiette foncière ? Qu'est qu'une emprise au sol ?
- Les fondamentaux du développement foncier pour un agent immobilier

II - LA PRISE EN MAIN DU DOSSIER : PREMIÈRE AUDIT FONCIÈRE

- La situation foncière actuelle ; Le cadastre, c'est quoi ? ;
- Les divisions au regard du droit de l'urbanisme ; Les divisions au regard de l'occupation du terrain ;
- État des lieux au regard du code civil ;
- Comment remodeler un foncier (découpage ou regroupement envisagé).

III - COMMENT ORGANISER L'OPÉRATION DE DIVISION ?

- La propriété divisée sera-t-elle destinée à la construction ? Déterminer le périmètre divisible ;
- Les contraintes urbanistiques ; les contraintes techniques ;

IV - QUELLES RÈGLES D'URBANISME APPLICABLES ?

- Le recours à un architecte pour les projets de division (lotissement) est-il obligatoire ?
- Le foncier est-il soumis à un DPU ou se situe-t-il sur un emplacement réservé ?
- Déclaration préalable ou permis d'aménager : quelle autorisation d'urbanisme choisir pour diviser ? ;

V - LES DOCUMENTS À CONSULTER AVANT LE LANCEMENT D'UNE DIVISION

- L'état descriptif de division en volume ; Le règlement de copropriété (foncier en copropriété) ; Le cahier des charges ;
- Les statuts de l'association ; Quid du règlement du lotissement ?

VI - COMMENT APPRÉHENDER LES ASPECTS ÉCONOMIQUES

- Comment monter le prix de revient (bilan lotisseur/promoteur) ; Le bilan à faire (les éléments à intégrer).

VII - QUELLES STRATÉGIES ADOPTÉES

- Quelles divisions foncières ? Pour qui (lotisseur/promoteur/particulier) ?
- La mise en forme du dossier de valorisation : Vente en bloc, vente en division, vente lotisseur, vente promoteur ;
- Comment gérer le nouveau découpage foncier ?

VIII - LES BONNES PRATIQUES (LES QUESTIONS À SE POSER, EN TANT QU'AGENT IMMOBILIER POUR VALORISER UN FONCIER)

- Le rôle de l'agent immobilier ; Les contours de ses responsabilités.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR404 LE DROIT DE L'URBANISME : C'EST QUOI POUR UN AGENT IMMOBILIER ?

Initiation au droit de l'urbanisme

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bases juridiques essentielles du droit de l'urbanisme ;

• Comprendre les finalités, connaître le contenu et maîtriser les effets des documents de planification de l'urbanisme (PLU, PLUI) ;

• Être en mesure de comprendre et de maîtriser la réglementation des autorisations d'urbanisme (certificat d'urbanisme et permis).

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial) et toutes personnes désirant acquérir les fondamentaux du droit de l'urbanisme.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE DROIT DE L'URBANISME AUJOURD'HUi

- C'est quoi le droit de l'urbanisme de nos jours ? Quelle fonction ?
- Que veut dire la hiérarchie des normes en droit de l'urbanisme ?
- Comment l'agent immobilier doit appréhender ce droit lors d'une transaction immobilière

II - LA PLANIFICATION DU DROIT DE L'URBANISME EN FRANCE

- Les règles centralisées d'application nationale (le R.N.U., la constructibilité limitée)
- Les règles spécifiques centralisées applicables à certains espaces (SUP, DTADD, PEB, les plans de prévention, les espaces protégés...)
- Les règles décentralisées : les SCOT, les PLU et les PLUI

III - LE CONTRÔLE DE L'UTILISATION DU SOL ET DE L'ESPACE

- Le certificat d'urbanisme (types de CU)
- Le permis de construire et les autres autorisations d'urbanisme
  • Le champ d'application des permis
  • L'instruction des demandes d'autorisation d'urbanisme
  • Les décisions possibles (permis express, tacite, le sursis à statuer)
- La sécurisation des autorisations d'urbanisme (la conformité)
- Les recours contre les autorisations d'urbanisme
  • Le contentieux administratif (l'intérêt à agir, la recevabilité et les procédures) ;
  • Le contentieux civil (violations d'une servitude, le trouble anormal de voisinage) ;
  • Le contentieux pénal (typologie des infractions, poursuites et sanctions).

IV - LE POSITIONNEMENT DE L'AGENT IMMOBILIER

- Son rôle de conseil ;
- Comment l'agent immobilier doit appréhender ce droit lors d'une transaction immobilière ?
- Comment informer son client des contraintes urbanistiques lors d'une transaction immobilière ?
- La responsabilité de l'agent immobilier.

V - DISCUSSION AUTOUR DES DIFFÉRENTES SITUATIONS RENCONTRÉES PAR L'AGENT IMMOBILIER

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR409

TRANSACTION VIGILANCE : ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ TRANSACTION

OBJECTIF(S)

- Enrichir ses connaissances en Transaction
- Pratiquer l'activité dans le respect des textes
- Appréhender l'évolution des textes - Adapter ses pratiques professionnelles en conséquence
- Connaitre le rôle du CNTGI
- Mieux informer et conseiller ses clients
- Eviter le risque de sanctions ou d'engagement en RCP - Motiver et responsabiliser les collaborateurs

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, négociateurs, assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - CADRE GÉNÉRAL DE LA TRANSACTION

- Loi Hoguet : divers rappels
- Cartes professionnelles – Renouvellement
- Obligations et pouvoirs conférés aux collaborateurs
- Particularités et obligations du statut d'agent commercial
- Registres et documents obligatoires – Comptes bancaires
- Les obligations du code monétaire et financier
- Rappel du code de Déontologie

II - INFORMATIONS CLIENTS

- Mentions obligatoires : documents et contrats
- Affichages - Publicité des prix – Publicité des biens
- Site internet - - Particularité de la non détention de fonds
- Focus Démarchage téléphonique - Focus publicité papier

III – CONTRÔLE DES ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES

- CNTGI - Commission de contrôle : Compétences : quels textes visés ?
- DGCCRF et CNS (conseil national des sanctions) : rôles et pouvoirs

IV - RESPONSABILITÉ DE PROFESSIONNEL – VALORISATION DU BIEN – INFORMATION DES PARTIES

- Devoirs de conseil et d'Information : code civil, code de déontologie
- Sensibilisation à la Constitution du Dossier de vente
- Documents et Vérifications - Pourquoi ? Comment ?
- Capacité et incapacités des parties
- Désignation et qualité du bien
- Bien loué – Respect des droits de préemption du locataire
- Dossier de diagnostics : Evolutions nouvelles Informations : DPE – ERP – Audit énergétique ….
- Documents et informations en copropriété

V – PRATIQUE & JURISPRUDENCE

- Etude de la jurisprudence
- Analyse de situations réelles : cas réels (anonymes) ou situations vécues par les participants
- Documents pratiques à disposition des adhérents

Journée ponctuée de rappel des textes et de jurisprudence sanctionnant leur non-respect

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR410 SÉCURISATION JURIDIQUE DES ACTES

OBJECTIF(S)

• Se démarquer par la maîtrise de l'encadrement juridique d'une transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, rédacteurs d'actes immobiliers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA RÉDACTION DU MANDAT DE VENTE

- Désignation des vendeurs (biens indivis, régime matrimonial,…)
- Désignation du bien/usage du bien/origine du bien (vérification de l'origine, de l'État locatif, hypothèque, servitude… et risque de responsabilité)
- Rémunération du mandataire
- Code de la consommation

II - LE BON DE VISITE

- Valeur juridique du bon de visite
- Intérêt du bon de visite dans les litiges relatifs à la perception des honoraires

III - LA RÉDACTION DU COMPROMIS DE VENTE

- Désignation des parties
- Désignation du bien – origine de propriété
- Usage du bien – État locatif
- Conditions suspensives- délais- caducité (rédaction des conditions, conditions potestatives et nullité, dépassement des délais et avenant, suivi et réception des accords de financement…)
- Conditions déterminantes (différence entre les catégories de conditions)
- Dossier technique (obligations de l'agence et risque de responsabilité)
- Répartition des charges de copropriété
- Séquestre et acompte (exigence d'un acompte, conseil et risque de responsabilité)
- Prix de vente et financement (détermination du prix, détermination des besoins de financement et origine de financement, risque de responsabilité de l'agence)
- Les différents points sont examinés sous l'angle de la sécurisation juridique des actes permettant d'éviter la mise en responsabilité du rédacteur et d'assurer le paiement des honoraires.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR414 DPE LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE EN TRANSACTION VENTE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les notions cles de la loi pour adapter ses pratiques commerciales

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Commerciaux, assistants commerciaux, employés en contact avec la clientèle

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - PRÉSENTATION DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

- Le nouveau DPE : présentation complète
- Les axes impactant l'immobilier : copropriété et gestion, notions complémentaires à la vente du bien en copropriété et du bien loué. Présentation du nouveau calendrier.
- Un DPE désormais opposable juridiquement

II - LES CONSÉQUENCES SUR LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION

- La nécessité de constituer un dossier complet dès le début de la relation commerciale : accompagner le client dès la prise de rdv des diagnostics et l'informer sur l'importance des pièces à fournir au diagnostiqueur pour éviter les valeurs par défaut.
- L'impact du DPE sur l'estimation : prendre en compte les résultats du DPE dans l'estimation du bien, avec budgétisation des travaux à court et moyen terme.

III - LES AIDES À LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Les bonifications
- Impôt sur le revenu - le Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) est remplacé par la prime de transition énergétique MaPrimeRénov. : explication

IV - LES OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL

- Les obligations d'affichage
- Le devoir d'information et de conseil

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR418

VALIDER SON DROIT À RÉMUNÉRATION AU TRAVERS DES ÉTAPES D'UNE TRANSACTION

OBJECTIF(S)

- Pratiquer dans le respect des lois et réglementations
- Sécuriser son droit à rémunération ou indemnisation
- Eviter les engagements en RCP

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes en transaction.
Tout collaborateur participant à la préparation ou la rédaction des mandats et avant-contrats

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Sensibilisation des participants aux raisons de remise en cause de leur droit à rémunération

I – SÉCURISER PAR LE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT MÉTIER

- Obligations du code du commerce
- Obligations de mentions
- Obligations des collaborateurs

II – SÉCURISER AU TRAVERS DU MANDAT

- Mandat et respect de la loi Hoguet
- Mandat et respect du code de la consommation
- Mandat d'entremise et Mandat de disposition
- Mandat et honoraires
- Tenue du registre des mandats

III – RESPECT DES OBLIGATIONS DE PUBLICITÉ

- Publicité des prix
- Lieux d'affichage
- Publicité des biens

IV – AVANT CONTRAT ET SÉCURISATION

- Mentions obligatoires
- Sensibilisation à la constitution du dossier de vente
- Capacité des parties
- Vices du consentement
- Devoirs de conseil et d'information
- Focus sur les biens énergivores
- Purge du droit de rétractation
- Collaboration inter cabinet
- Clause honoraires

V – CONDITIONS DU DROIT À RÉMUNÉRATION

- Conditions tenant au respect de la réglementation professionnelle (loi Hoguet)
- Conditions tenant à la validité du mandat
- Conditions tenant à l'exécution du mandat
- Conditions tenant aux dispositions et à l'exécution de la promesse
- Point de vue de la DGCCRF
- Jurisprudence

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR999

ÉVOLUTIONS JURIDIQUES, TRANSACTION, VENTE TOUT CE QUI A CHANGÉ

OBJECTIF(S)

• Actualiser vos connaissances et maîtriser les modifications introduites par les nouveaux textes

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers, responsables d'agence, commerciaux, négociateurs, transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - EXERCICE DES ACTIVITÉS DE TRANSACTION

- Champ d'application élargi
- Carte professionnelle : Délivrance, durée, coût…
- Agents commerciaux : Nouvelles obligations
- Formation professionnelle obligatoire pour tous
- Les registres : Actualité – Jurisprudences
- Commission de contrôle et Commission Nationale de Transaction et de Gestion - Déontologie

II - MANDATS DE TRANSACTION

- Missions du mandataire et relation avec le mandant. Analyse des modifications apportées au Mandat FNAIM
- Responsabilité du mandataire
- Clause pénale : Le décret 2015-724 du 24 juin 2015
- Mandats hors établissement et à distance

III - HONORAIRES

- Honoraires et mandats
- Modification de la charge des honoraires en cours de transaction
- Information clientèle

IV - PUBLICITÉ

- Honoraires de vente et de location
- Position de la Direction Générale de la concurrence et des prix
- Biens soumis au statut de la copropriété

V - VENTE DE BIEN EN COPROPRIÉTÉ

- L'information de l'acquéreur introduite par l'ordonnance du 28 août 2015 : Comment l'effectuer ? Documents obligatoires.
- Absence de syndic ou syndic bénévole : que faire
- Mentions dans le compromis de vente - Nouveau délai de rétractation
- Points sur les diverses informations autres

VI - LOCATION COURTE DURÉE ET DESTINATION DU BIEN

- Changement d'usage – Sanctions
- Renforcement des pouvoirs des municipalités par la loi du 7 octobre 2016
- Clauses restrictives du règlement de copropriété Incidences - Jurisprudences

VII – TRANSACTION LOCATIVE RÉSIDENCE PRINCIPALE VIDE OU MEUBLÉE

- Baux types : Location nue ou meublée - Notice - Inventaire
- Conclusion du bail : Colocation - Dépôt de garantie - Congés
- Etat des lieux et vétusté
- Loyers : Règlementation - Zones tendues
- Observatoires des loyers et transmission des informations

VIII - URBANISME

- Droit de préemption Urbain.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR016 LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE : C'EST QUOI POUR UN AGENT IMMOBILIER ET QUELS SONT LES CONTOURS À NE PAS MÉCONNAÎTRE ?

OBJECTIF(S)

• Connaître les contours juridiques et le contenu du droit de propriété (d'un foncier) ;

• Connaître les règles de constructibilité applicables à la lecture du code civil ;

• Cerner les applications directes de ces règles sur un terrain ;

• Prévenir tout risque d'erreur à la lecture des documents fonciers portant sur la propriété ;

• Quelques tendances jurisprudentielles pouvant engager la responsabilité de l'agent immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous professionnels de l'immobilier : Agents immobiliers, promoteurs immobiliers et collaborateurs.

Prérequis : Les participants doivent avoir une expérience de la dans la transaction, professionnels de l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT

Formateur : Professionnel et enseignant spécialisé en droit de la construction et droit de l'urbanisme (spécialiste des montages juridiques complexes)
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Omniprésence du droit de la propriété, chaque jour dans les activités immobilières ;
- Les contours de ce droit issu essentiellement du code civil ;
- Evolution du droit de propriété privée et les caractères du droit de propriété pour un agent immobilier ;
- Les conséquences juridiques (voir judiciaire) en cas de non-respect des règles par l'agent immobilier.

I - LES ÉLÉMENTS DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

- Les sortes de biens (meubles et immeubles) ;
- Les caractères et les attributs du droit de propriété immobilier ;
- Les différents modes d'acquisition de la propriété ;
- Les démembrements du droit de propriété ;
  • L'usufruit ;
  • La nue-propriété
  • La répartition des charges entre nu-propriétaire et usufruitier.

II - L'EXERCICE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

- Comment lire un plan cadastral ;
- Le droit de préemption ;
- La preuve du droit de propriété immobilière ;
- L'indivision ;
- La délimitation du droit de propriété (bornage) ;
- La mitoyenneté ;
- Les divisions en volumes.

III - LES PRINCIPALES ATTEINTES AU DROIT DE PROPRIÉTÉ

- Les servitudes ;
- Les différents types de servitudes et leur caractère ;
- Le mode d'établissement des servitudes ;
- Quelques exemples de servitudes (de vue, de passage)
- Les plantations, les distances à respecter, le tour d'échelle, les enclaves.

IV - LES USAGES DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

- L'usage ;
- L'habitation ;
- Les baux réels°

V - LA DÉFENSE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

- Le trouble de la propriété ;
- Le règlement des litiges.

VI - LA RESPONSABILITÉ DE L'AGENT IMMOBILIER : DANS QUELS CAS ELLE PEUT ÊTRE ENGAGÉE ?

- La responsabilité pour mauvaise exécution de sa mission ;
- La responsabilité de l'agent immobilier à l'égard du propriétaire du bien ;
- La responsabilité de l'agent immobilier à l'égard de l'acquéreur du bien (manquement au devoir de conseil et d'information) ;

VII - BILAN DE LA FORMATION – QUESTIONS ET RÉPONSES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR281

ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

- Actualiser et renforcer les connaissances des professionnels de la vente immobilière à la lumière des dernières évolutions législatives, règlementaires
- Sécuriser ses honoraires
- Eviter la mise en jeu en responsabilité civile ou pénale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes en transaction.

Prérequis : expérience Transaction confirmée

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Point sur les dernières évolutions juridiques
- Point sur le calendrier d'entrée en application

I – ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Titres Professionnels – Compétence des collaborateurs - CNTGI et Commission de contrôle
- Lutte contre les marchands de sommeil - Rappels Divers
- Formation continue Évolutions
- Statut Entrepreneur Individuel

II – BLANCHIMENT DE CAPITAUX : RAPPELS

- Rappels : Textes et Obligations
- Côté pratique : Documents Fiches à votre disposition
- Blanchiment : Autorités de Contrôle & Sanctions
- Guerre en Ukraine et nouvelles donnes

III – DROIT DES CONTRATS

- Réforme du code civil : Rappels
- Obligation d'Information et de Conseil
- Pacte de Préférence – Action Interrogatoire

IV – MANDATS & DIVERS

- Mandat d'entremise et Mandat de disposition
- Rappels Evolutions du code de la consommation
- Médiation – RGPD- Publicité papier
- Démarchage téléphonique Evolutions

V – DROIT A RÉMUNÉRATION

- Barème – Affichage Evolutions du 1er avril 2022
- Honoraires et Publicité - -Droit à Rémunération et Jurisprudence
- Changement substantiel !
- Adéquation des termes du mandat et du compromis
- Modification de la charge des honoraires

VI - AVANT CONTRATS : ÉVOLUTIONS

- Droit de rétractation et loi ELAN
- Bien acheté loué : Restriction délivrance des congés
- Evolution DPE et Audit énergétique
- Nouveaux diagnostics - Carnet d'Information du logement
- Rénovation énergétique : conséquences
- Copropriété : PPT – Fonds travaux : évolutions – DPE collectif – Petites copropriétés

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR345

PROBLÉMATIQUES ET CONTENTIEUX DU FONCIER EN ZONE RURALE

OBJECTIF(S)

• Discerner et approfondir les principes et pratiques essentiels en droit rural

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Débutants et professionnels confirmés
Transactionnaires fonciers et experts fonciers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

La politique du foncier en France – contexte historique et évolutions

I - LE FONCIER COMME SUPPORT DE L'EXPLOITATION

- Le statut du fermage
  - Rappel historique sur l'émergence du statut
  - Un statut d'ordre public
  - La création du bail rural, la fixation du prix et de la durée
  - Le renouvellement et la fin du bail
  - Le droit de préemption
  - Le contentieux du bail (congés, prix du bail, reprise)
  - Le tribunal paritaire des baux ruraux
- Les autorisations administratives d'exploiter
  - Les Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE)
  - Le contrôle des structures
- Les spécificités liées à la viticulture
- Les contraintes particulières pesant sur l'exploitation
  - Les contraintes environnementales (épandage et urbanisme)
  - Les périmètres de protection de captage
- Les aides et leur influence sur l'assolement
  - Les DPU
  - Les quotas laitiers (actualité et perspectives à court terme)
  - Les autres aides

II - LE FONCIER ET LA TRANSMISSION

Rappel d'actualité sur le problème de l'artificialisation des espaces ruraux – dernières évolutions législatives

- La vente d'immeubles ruraux
  - L'intervention de la SAFER (conditions de forme et de fond)
  - Le droit de préemption du preneur en place
  - L'urbanisme en zone agricole
- Les opérations d'aménagement foncier
  - Conditions et objectifs
- L'éviction agricole et son indemnisation
  - Les grands ouvrages
  - Les expropriations ciblées
  - Les périmètres de protection de captage (aspect indemnitaire)
- La transmission du foncier dans le cadre familial
  - La donation
  - Les successions (partage, attribution préférentielle et indivision)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR351

DROIT RURAL
LE DROIT DE PRÉEMPTION DE LA SAFER

OBJECTIF(S)

• Discerner et approfondir les principes et pratiques essentiels en droit rural

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Débutants et professionnels confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en Baux ruraux, entreprises agricole et agroalimentaire
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

La politique du foncier en France et la SAFER, contexte historique et évolutions

I - LES MISSIONS DE LA SAFER

- L'intervention de la SAFER impliquant le transfert de biens
  • Missions et acteurs
- L'intervention de la SAFER n'impliquant pas le transfert de biens
  • Missions et gestion de l'espace rural
- Fiscalité et SAFER

II - LES MOYENS D'ACTION DE LA SAFER

- L'acquisition amiable
  • Les biens concernés
  • Substitution et promesse de vente
  • L'urbanisme en zone agricole
- Le droit de préemption
  • Champ d'application
  • Les opérations soumises à droit de préemption (biens, opérations soumises et exclusions)
  • Le droit de préemption exercé pour le département
  • La mise en œuvre du droit de préemption
  • Le contentieux du droit de préemption
- La rétrocession
  • La procédure de rétrocession
  • Le contentieux de la rétrocession

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR357 LOI D'AVENIR AGRICOLE

OBJECTIF(S)

• Discerner et approfondir les principes et pratiques en matière de droit rural et en matière de contentieux rural

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agences immobilières spécialisées en transactions d'exploitations agricoles avec une connaissance pratique du Contrôle des Structures et de la SAFER

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en Baux ruraux, entreprises agricole et agroalimentaire
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION SUR LA LOI D'AVENIR DE L'AGRICULTURE

Contexte historique et objectifs
Présentation d'ensemble la Loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt

I - LE CONTRÔLE DES STRUCTURES

- Rappel sur l'historique en matière de contrôle des structures :
  Les objectifs poursuivis par le contrôle des structures
- Application actuelle du contrôle à titre individuel et à titre sociétaire et rappel des textes applicables depuis la LOA du 5 janvier 2006
  • Le contrôle des personnes physiques
  • Le contrôle des personnes morales et les cumuls (sociétés foncières, sociétés d'exploitation GAEC, EARL, SCEA)
  • Le cas particulier des opérations SAFER
- La loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la Forêt
  • Les nouveaux objectifs et références du contrôle des structures (objectifs légaux, définitions et références)
  • Son impact réel sur le contrôle des structures agricoles sociétaires
  • La restriction du champ d'application du régime dérogatoire déclaratif

II - LA SAFER

- Rappel sur l'historique des SAFER :
  • La SAFER et ses objectifs
- La SAFER avant la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la Forêt
  • droit de préemption et cession amiable
  • La problématique SAFER dans la gestion des baux ruraux
  • Le contentieux SAFER
- La loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la Forêt
  • Les nouvelles dispositions
  • L'impact de la loi sur la gestion du foncier et des transactions - vers une évolution du contentieux ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR364

VALIDE LES 2 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE

SÉCURISEZ VOS PRATIQUES

OBJECTIF(S)

• Valoriser ses savoirs faire, mesurer les nouveaux risques et sécuriser ses honoraires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Chefs d'entreprise, responsables d'agence et collaborateurs autonomes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LA TRANSPARENCE TARIFAIRE ET LES PRATIQUES RELATIVES AUX HONORAIRES

- Les nouvelles règles d'affichage des honoraires
- Les nouvelles obligations en matière de contenu des publicités

II - LES PUBLICITÉS ET LES PRATIQUES COMMERCIALES, TROMPEUSES OU DÉLOYALES

- Définitions
- Cas pratiques

III - LE DÉMARCHAGE

- Les contrats conclus hors établissement
  - Définition
  - Cas pratiques
- Les contrats conclus à distance
  - Définition
  - Cas pratiques
- Le démarchage téléphonique
- Le « boitage »

IV - RAPPEL DES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT

V - LES CONTRÔLES DE LA DGCCRF

VI - LE CODE DE DÉONTOLOGIE

- Les conflits d'intérêts et la nécessaire transparence sur vos partenariats
- L'obligation de défendre tous les intérêts en présence (vendeur et acheteur; bailleur et locataire…)
- L'obligation de « confraternité »
- Les autres prescriptions du code de déontologie

VII - LES CONSÉQUENCES DES NOUVELLES LÉGISLATIONS ET DES PRESCRIPTIONS DU CODE DE DÉONTOLOGIE SUR LA RESPONSABILITÉ DES AGENTS IMMOBILIERS.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR370

LES PRINCIPALES RÈGLES D'URBANISME À USAGE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les règles d'urbanisme pour effectuer des évaluations pertinentes et professionnelles facilitant la prise de mandats.

• Savoir analyser les paramètres susceptibles de remettre en cause la légalité d'une construction et donc sa valeur vénale…

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toute personne amenée à évaluer un bien immobilier (agent immobilier, expert évaluateur).

Prérequis : Notions d'urbanisme

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES DOCUMENTS CADASTRAUX

- Le plan de cadastre - Le relevé de propriété

II - RNU – CARTE COMMUNALE - POS – PLU

- Les différents usages de ces documents d'urbanisme
- Décryptage d'un règlement de zone (POS/PLU)

III - LA LOI ALUR DANS LE VOLET URBANISME

- La transformation des POS en PLU
- La suppression du COS
- La suppression de la surface minimale des terrains pour pouvoir construire
- La suppression des règles d'urbanisme dans les lotissements de plus de 10 ans

IV - LES ZERTC (ZONES EXPOSÉES AU RECUL DU TRAIT DE COTE)

- Loi Climat et Résilience – quelles sont les communes concernées
- Quelles sont les contraintes pour ces communes
- Le principe de l'évaluation des biens concernés par le recul du trait de côte

V - LES AUTORISATIONS D'URBANISME (PC – CU – DP – PA)

- Quels documents réclamer lors de la prise de mandat ?
- Quels sont les délais de prescription pour les constructions illégales ou irrégulières ?
- A quoi sert le Certificat d'Urbanisme et quelle est sa portée légale ?
- Qui paie les travaux de viabilisation lors de la vente de terrains à bâtir ?
- Comment appréhender l'évaluation d'un bâtiment construit sans autorisation ou situé en zone à risque et qui ne pourrai pas être reconstruit en cas de sinistre ?

VI - LES SERVITUDES PUBLIQUES/PRIVÉES

- Quelles sont – elles ?
- Comment savoir si une propriété est grevée de servitudes ?

VII - EXERCICE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR375

LES CONTENTIEUX DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

—

Les connaître pour les éviter

OBJECTIF(S)

• Se prémunir contre les risques de situations conflictuelles entre et avec les parties et appréhender les risques de contentieux à la lumière de décisions judiciaires récentes

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Transaction/Médiation/Contentieux
- Vicissitudes du dispositif disciplinaire/pratiques abusives

II - LES DIFFÉRENTES NATURES DE CONTENTIEUX

- Contentieux commercial
- Contentieux administratif
- Contentieux civil
  - Responsabilité contractuelle
  - Responsabilité extra-contractuelle
  - Exonération
- Contentieux pénal et responsabilité pénale

III - LES PRINCIPAUX DOMAINES DE CONTENTIEUX DE LA TRANSACTION

- Contentieux sur la réglementation professionnelle
  - Carte professionnelle
  - Pouvoirs sur attestations d'habilitation : agents commerciaux/salariés
- Contentieux sur le droit général des contrats appliqué à la vente immobilière
  - Capacités et pouvoirs des contractants
  - Nullités pour vice du consentement
- Contentieux sur les mandats
  - Chronologie négociation/mandat
  - Convention postérieure à l'acte authentique
  - Obligations du mandant
  - Obligations du mandataire
  - Honoraires
  - Clauses pénales, difficultés d'application
  - Absence de caractères « très apparents »
  - Acquisition d'un bien en mandat par l'agent immobilier/par un salarié de l'agence
- Contentieux sur la recherche d'acquéreurs
  - Publicité
  - Visites
  - Négociation/ Pourparlers/ Offres d'achat
- Contentieux sur les promesses de vente
  - Obligation d'information et de conseil de l'agent immobilier
  - Obligation d'information des parties entre elles
- Rétractation
  - Acquéreur non professionnel
  - SCI
  - Terrain à bâtir
  - Substitution d'acquéreur
- Superficie Carrez/Responsabilité de l'AI
- Conditions suspensives (délais, contenu)
- Droits de préemption (locataires, DPU)
- Vices cachés :
  - Action rédhibitoire/Action estimatoire
  - Exonération de garantie des vices caches
  - Vendeur de mauvaise foi
  - Vendeur "professionnel"
  - Vendeur "constructeur"
  - Responsabilité de l'AI
- Obligation de délivrance et responsabilité de l'AI
- Absence de réitération: accord amiable entre les parties, faute de l'une des parties
- Paiement des honoraires

IV - INDEMNISATION/SANCTIONS

- Responsabilité civile/Dommages et intérêts
- Sanctions administratives
- Sanctions pénales

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR387 MAÎTRISER L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES DU CONTRAT SUR LA VENTE ET LA TRANSACTION SELON LA LOI DU 20 AVRIL 2018

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les nouvelles règles relatives au contrat conclu et leurs incidences sur la transaction et la vente (issues de la Loi du 20 avril 2018) (ayant ratifié et rectifié l'Ordonnance du 17 février 2016) applicables au 1er octobre 2018.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES PRÉ-CONTRACTUELLES APPLICABLES À LA VENTE ET À LA TRANSACTION

- l'exigence de bonne foi dans la négociation: caractère d'ordre public (nouvel Article1104 du Code Civil)
- Les effets d'une information confidentielle – Art.1112-2
- La définition du contrat cadre – Art.1111 du code Civil
- La responsabilité en cas de rupture des négociations
- La réparation du préjudice
- Le statut de l'offre de contracter
- L'obligation nouvelle d'information pré-contractuelle préalable
- L'étendue de l'information
- la sanction du défaut d'information
- Distinguer entre l'obligation d'information et la réticence dolosive

II - INCIDENCE SUR L'AVANT CONTRAT ET LE MANDAT

- Les conditions nouvelles de représentation
- Ses conditions d'application à l'agent immobilier
- La distinction entre la promesse unilatérale de vente/ la promesse unilatérale d'achat/la promesse sygnallagmatique de vente
- Les conditions de validité et les formalités requises
- la portée des obligations résultant de chaque type d'avant-contrat
- Maîtriser le sens et portée des clauses financières de l'avant-contrat
- Les risques de remise en cause de l'avant-contrat
- Distinguer entre caducité, nullité et résolution

III - L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES SUR LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE

- Définition et portée de l'offre d'achat
- Distinguer entre l'offre d'achat et la lettre d'intention d'achat
- La révocation de l'offre d'achat et le retrait de l'offre de vente du vendeur
- L'offre d'achat acceptée par le vendeur et la contre-offre de vente du vendeur
- La nullité du mandat ou de l'avant-contrat pour vices du consentement: abus de faiblesse, erreur, dol, violence

IV - L'INCIDENCE SUR L'EXÉCUTION DU CONTRAT

- L'option de la victime de l'inexécution
- La révision judiciaire au titre de l'imprévision : conditions d'application à la vente et à la transaction?
- La vente forcée judiciaire: les nouvelles incidences de l'article nouveau 1221 du code civil

V - L'INCIDENCE SUR LES MODALITÉS ET EXTINCTION DES OBLIGATIONS

- Le terme extinctif ou non de l'avant contrat
- Sa portée sur : le délai de réalisation de la vente/le délai de réitération, le délai de régularisation
- La renonciation à la condition suspensive

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR393 TRANSACTION : FORMES DE VENTES ET CONTRATS « PARTICULIERS »

OBJECTIF(S)

• Découvrir les particularités de certaines ventes et appréhender les bases juridiques de ventes méconnues

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes

Prérequis : expérience avérée en transaction

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - INTRODUCTION : RAPPELS DU CADRE JURIDIQUE ET RÈGLES SPÉCIFIQUES

- Promesse unilatérale de vente - Pacte de préférence
- Promesse unilatérale d'achat - Promesse synallagmatique - Lettre d'intention d'achat : quel impact ?

II - LES DIVERS CONTRATS DE VENTE EN VEFA

- Le contrat de réservation - La vente à terme
- Les contrats de CCMI
- Pour chaque contrat : environnement juridique

III - LE CONTRAT DE VENTE D'IMMEUBLE À RÉNOVER

- Quel cadre d'application ? - Contexte du VIR
- Textes et conditions du contrat
- Règles du paiement du prix

IV - VENTES EN DÉMEMBREMENT

- Rappel du droit de propriété et son démembrement
- Vente de nue-propriété - Peut-on vendre l'usufruit ?
- Calcul du prix de vente - Conséquences fiscales de la vente et l'IFI

V - VENTE EN VIAGER

- Caractères et spécificités de la vente en viager
- Présentation et notions des méthodes de calcul du prix à disposition - Conséquences, incidences et obligations de la vente en viager

VI - LA TONTINE

- Clause de tontine : caractères
- Tontine ou indivision ? Tontine et démembrement ? - Pacte futur de succession ? - Situation des parties face à la tontine : mariage, pacs, …
- Effets du contrat - Tontine et aspects fiscaux

VII - LA VENTE À RÉMÉRÉ

- Intérêt et définition - Conditions particulière à la vente à Réméré - Condition d'exercices du droit à Réméré - Aperçu de la fiscalité

VIII - L'ÉCHANGE

- Conditions générales du contrat
- Conditions financières : prix et soulte
- Fiscalité de l'échange

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR394 MAÎTRISER LES RÈGLES ESSENTIELLES D'URBANISME APPLICABLES À LA TRANSACTION ET À LA VENTE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles d'urbanisme (et sigles) aux fins d'apprécier la situation juridique du bien immobilier, de son usage et destination et de tous travaux envisagés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES RÈGLES D'URBANISME

- Définition et portée des sigles PLU-PLUI - POS-SCOT-ZAC-PAZ-DAT
- Incidence sur l'usage et constructibilité
  Sursis à statuer : modification ou révision du PLU

II - CONNAITRE LES AUTORISATIONS D'OCCUPATION DU SOL

- Le certificat d'urbanisme : CU informatif/opérationnel
- Les permis de construire, la déclaration préalable de travaux et permis de démolir
- Les conditions d'instruction et recevabilité
- Les délais
- Le rôle et pouvoir de l'ABF procédure d'appel
- Les règles relatives au lotissement : permis d'aménager, cahier des charges du lotissement
- Distinguer entre permis modificatif, nouveau et permis en régularisation
- Certificat de conformité et D.A.T

III - PURGE DU DROIT DE PRÉEMPTION

- D.I.A et délais
- Contentieux en cas de préemption sur :
  • le motif et le prix
  • la rétrocession du bien préempté
  • le sort du compromis et des honoraires de l'agent

IV - LES CONTENTIEUX EN MATIÈRE DE PERMIS

- contentieux administratif :
  • délais
  • les différents types de recours des tiers
  • Le déféré préfectoral - référé suspensif
- contentieux civil : délai, dommages et intérêts
- contentieux pénal et sanction :
  • délai de prescription
- mise en conformité et démolition
- amendes pénales

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR395 MAÎTRISER L'ASPECT JURIDIQUE DE LA PRATIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE SELON LA LOI DU 20 AVRIL 2018

OBJECTIF(S)

• Connaître les nouvelles règles de la Loi du 20 avril 2018 applicables au contrat de vente immobilière relatives à la négociation, à la rupture des pourparlers et à la réparation du préjudice en résultant, à l'imposition et exécution forcée

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES NOUVELLES RÈGLES DE LA LOI DU 20.04.2018 RELATIVES À LA CONCLUSION DE LA VENTE

- La notion nouvelle de bonne foi dans la négociation et la sanction
- Distinguer l'offre d'achat et la lettre d'intention
- Portée de l'acceptation de l'offre d'achat :
  - Promesse de vente ou obligation de faire
  - Conséquences en cas de refus de signature du compromis par le vendeur/ par l'acheteur
- La mise en oeuvre du droit de rétractation
- Les incidences d'une vente de locaux occupés
- Les nouvelles conditions du droit de préemption du locataire et du congé pour vendre par l'acquéreur du bien loué

II - LA PORTÉE DES CONDITIONS SUSPENSIVES LÉGALES ET CONVENTIONNELLES

- Condition de validité et caractère potestatif
- Le délai de réalisation :
  - Quid de la renonciation au bénéfice des conditions suspensives ?
- Le cas de la condition suspensive non réalisée réputée accomplie

III - LA PRATIQUE DES CLAUSES FINANCIÈRES CONTENUES DANS L'AVANT-CONTRAT

- Distinguer :
  - entre l'acompte et l'indemnité d'immobilisation l'arrhe - le dédit et la clause pénale
- La portée de chaque notion financière sur :
  - Le sort de l'accord intervenu
  - Les honoraires de l'agent immobilier
  - Le pouvoir du Juge sur le montant de la clause pénale

IV - PRÉVENIR ET GÉRER LES CAS DE CONTENTIEUX CONCERNANT :

- Le défaut de réalisation des conditions suspensives
- L'exécution judiciaire forcée de la vente
- Les cas et délais de l'action en nullité
- L'application de la règle nouvelle de l'imprévision et de l'exécution forcée
- La réparation du préjudice en dommages et intérêts
- Les effets rétroactifs de la nullité et les restitutions
- Le risque d'immobilisation du bien et le sort des honoraires de l'agent immobilier
- La notion de dommages et intérêts et de préjudice requis légalement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX999

URBANISME : ACTUALITÉS JURIDIQUES

OBJECTIF(S)

- Mettre à jour ses connaissances en urbanisme

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

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

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

II - UNE RÉVOLUTION EN MARCHE !

- La régulation d'abord
- La protection ensuite.
- Enfin, rôle de l'État d'encourager et de soutenir l'expérimentation

III - LES 4 TITRES DU PROJET DE LOI

- Titre 1 : Réguler les excès du parc privé (location ou acquisition).
- Titre 2 : Amélioration du parc existant.
- Titre 3 : Améliorer la politique du logement en particulier le parc social
- Titre 4 : Réforme du droit de l'urbanisme pour construire plus.

IV - LA RÉFORME ET LES PRIORITÉS D'URBANISME

- Droit de préemption : Du Nouveau dans le principe
- Modalités d'exercice du Droit de préemption
- Construire plus dense sans Coefficient d'Occupation des Sols
- Mobiliser les terrains issus du Lotissement

V - LA RÉFORME D'URBANISME EN DÉTAIL À PARTIR DES TEXTES

VI - MODERNISER LES DOCUMENTS DE PLANIFICATION ET D'URBANISME

- Développement de la planification stratégique
- Mesures relatives à la modernisation des documents de planification communaux et intercommunaux
- Lutte contre l'étalement urbain et la consommation d'espaces naturels, agricoles et forestiers
- Mesures favorisant le développement de l'offre de construction
- Participation du public
- Dispositions diverses

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR419

LOI CLIMAT : TOUR D'HORIZON DES DISPOSITIONS QUI IMPACTENT LA TRANSACTION

OBJECTIF(S)

- Comprendre et maitriser les dispositions LOI CLIMAT qui impactent la transaction
- Maitriser les interactions entre les différents métiers
- Savoir expliquer et conseiller ses vendeurs et ses acquéreurs
- Intégrer les problématiques à ses estimations et ses négociations

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, agents commerciaux, managers transaction, chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier, batiment et gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - CADRE GÉNÉRAL

- La calendrier loi climat et ses répercussions sur la transaction
- 3 types de bien, 3 approches : Individuel, monopropriété, situé en copropriété
- Une « passoire thermique » qu'est-ce que c'est ? Savoir l'expliquer à ses vendeurs
- L'opposabilité du DPE: qu'est-ce que cela engendre vis-à-vis de l'acquéreur ?

II - DISPOSITIONS GÉNÉRALES

- Nouvel état des risques et pollution – Dispositions et contour – Remise à la première visite
- Carnet d'information du logement
- Les obligations d'affichage

III - DISPOSITIONS IMPACTANT L'ESTIMATION ET L'INFORMATION À L'ACQUÉREUR

- Audit Energie
  - Pour qui et quand ? Procédure ? Remise à l'acquéreur
  - Qui le fait ? coût ? garanties ? modalités
  - Comprendre la différence entre l'audit et les recommandations du DPE
  - Impact sur l'estimation
- Les obligations d'informations qui toucheront les lots en copropriété
  - Remise des prescriptions du PPT
  - Calendrier du PPT selon les tailles de copropriété
  - Fonds travaux spécifique
  - Cas pratique d'un lot en copro et de l'ensemble des informations à délivrer aujourd'hui et à terme
  - Impact sur l'estimation
- Vente et estimation de lots à destination locative
  - Lot occupé, lot vide avec achat à but locatif
  - Impact sur l'estimation
  - Devoir de conseil à l'acquéreur (gel des loyers et calendrier loi climat)

RÉCAPITULATIF DES PIÈCES À REMETTRE ET DES ÉCHÉANCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR525 LES PRINCIPALES RÈGLES D'URBANISME À USAGE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

(Documents cadastraux - Rnu/Cc/Pos/Plu – Lois Alur – Les autorisations d'urbanisme)

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les règles d'urbanisme pour effectuer des évaluations pertinentes et professionnelles facilitant la prise de mandats. Savoir analyser les paramètres susceptibles de remettre en cause la légalité d'une construction et donc sa valeur vénale…

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CADASTRE – RNU – CARTE COMMUNALE – POS – PLU – LOI ALUR

- Le plan de cadastre - Le relevé de propriété
- L'historique et les différents usages des documents d'urbanisme - Décryptage d'un règlement de zone
- La transformation des POS en PLU : quand ?
- La suppression du COS : depuis quand ?
- La suppression de la surface minimale des terrains pour construire : dans quels cas ?
- Les lotissements de plus de 10 ans

II - SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE PARTIE

- Questions/réponses
- Pause

III - LES AUTORISATIONS D'URBANISME (CU–PA–DP-PC) LES CONSTRUCTIONS DE MOINS DE 10 ANS

- A quoi sert le Certificat d'Urbanisme et quelle est sa portée légale ?
- Terrains à bâtir : lotissement à partir de combien de lots créés ?
- Permis d'aménager ou déclaration préalable ? Qui paie la viabilisation ?
- Permis de construire - délais de prescription pour les constructions illégales ?
- Quels documents réclamer lors de la prise de mandat ?

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR527

MANDAT
DROIT DU CONSOMMATEUR
PUBLICITÉ

OBJECTIF(S)

- Pratique de l'activité Transaction dans le respect des textes.
- Adapter ses pratiques professionnelles aux textes.
- Rédiger le mandat dans le respect des droits du mandant.
- Mise en pratique des nouveaux textes.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - MANDAT ET RESPECT DES TEXTES

- Loi Hoguet
- Pouvoirs des collaborateurs
- Code de la consommation
- Durée du Mandat
- Mandat et collaboration inter-agences
- Divers : médiation, Bloctel, démarchage téléphonique, RGPD

II - PUBLICITÉ VENTE ET LOCATION

- Arrêté du 18 janvier 2017
- Clause honoraires et conséquences de la charge des honoraires
- Honoraires et respect du barème affiché
- Publicités et mentions obligataires en vente et location
- Autres obligations : vente en copropriété, agent commercial, non détention de fonds

III - POUVOIRS ET SANCTIONS

- Pouvoirs de sanctions de la DGGCRF
- Constats du rapport annuel
- Rôle de la commission de contrôle

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR533 FISCALITÉ DE LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE ET DES TITRES

OBJECTIF(S)

• Apporter les bases nécessaires pour comprendre les incidences financières de la fiscalité sur les cession de fonds de commerce et la cession des titres à travers quelques exemples.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier, ITEC, assistants.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ Présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES DIFFÉRENTS RÉGIMES JURIDIQUES

- Les formes de l'entreprise
- Le statut juridique du dirigeant

II - FISCALITÉ DE LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE

- Les droits d'enregistrement
- La fiscalité de plus value
- Les régimes d'exonération
- Exercice

III - FISCALITÉ DE LA CESSION DES TITRES

- Le principe de la cession des titres
- Les droits d'enregistrement
- La fiscalité de la plus value
- Les exonérations
- Exercice

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR535 ÉVALUATION IMMOBILIÈRE TOUR D'HORIZON DES ELEMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR

(Contraintes juridiques – Zones à risque - Constructions irrégulières, etc.)

OBJECTIF(S)

• Connaitre les divers paramètres et les multiples situations qui peuvent impacter la valeur vénale d'un bien immobilier. Faire la bonne analyse en vue d'apporter un éclairage professionnel à ses interlocuteurs et délivrer des évaluations pertinentes tout en assumant son « devoir de conseil ».

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES PRINCIPAUX ELEMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR D'UN BIEN

- La valeur vénale : définition
- Les facteurs : physiques - économiques et sociaux – juridiques
- Le droit public et privé (les actes – le cadastre – l'urbanisme – les servitudes - les zones à risque, etc)

Quel est leur impact sur la valeur d'un bien immobilier

II - SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE PARTIE

- Questions/réponses
- Pause

III - LES PRINCIPALES SOURCES DE PERTE DE VALEUR LES POTENTIELS ABATTEMENTS FISCAUX EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

- Zones à risques Naturels et/ou Technologiques : la valeur d'un bien est-elle toujours impactée ?
- Construction illégale et construction irrégulière : Quelle incidence sur la valeur ?
- Comment réagissent les assureurs fasse à des constructions illégales ou situées en zones à risque ?
- Quelle est la valeur d'un bien ne pouvant être reconstruit en cas de sinistre ?
- Les abattements fiscaux possibles :

IFI – immeubles occupés – indivision – parts sociales ou de SCI

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR541 VENTE IMMOBILIÈRE : MAÎTRISER LES CONDITIONS SUSPENSIVES ET LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE VENTE D'UN BIEN OCCUPÉ

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les spécificités des conditions suspensives et la réglementation de la vente d'un bien occupé pour ne pas passer à coté d'une vente…

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Gestionnaire spécialisé en gérance locative et fiscalité
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques
- Définition du fonds de commerce

I - LES IMPACTS DES CONDITIONS SUSPENSIVES

- Conditions, délais et renonciation
- Diverses conditions suspensives envisageables : prêt, permis de construire, changement de destination, d'usage, etc.
- Conséquences de la défaillance d'une condition suspensive
- Exemples de conditions suspensives

II - LE DROIT DE PRÉEMPTION EN CAS DE LOGEMENT OCCUPÉ

- Vente libre de toute occupation
- Vente avec locataire en place
- Vente en bloc

III - CAS PRATIQUES

Donner congé au locataire en place : 4 cas pratiques pour mieux appréhender les risques et ne pas passer à coté des délais …

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR545 VENDRE SOUS LE RÉGIME DE LA COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Appréhender les notions de base de la Copropriété - Pouvoir expliquer le régime de la copropriété - Connaitre les droits et obligations des copropriétaires

• Chronologie de la vente de lots de copropriété - Mieux constituer son dossier de vente : documents de l'article L721-2 du CCH - Maitriser la répartition financière entre vendeur et acquéreurs.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout professionnel de la Transaction.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CADRE JURIDIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Sensibilisation au régime de la copropriété
- Les raisons de la naissance du régime de la copropriété
- Les textes de la copropriété : loi de 1965 et décret de 1967

II - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les documents principaux : Règlement de copropriété, état descriptif de division, état de répartition de charges
- Les organes de la copropriété : Syndicat de copropriétaires, syndic, conseil syndical
- Nature et composition des lots
- Droits et obligations sur les Parties Privatives et Parties Communes
- Assemblées : rôle et fonctionnement
- Charges de copropriété : nature et répartition

III - SPÉCIFICITÉS DE LA VENTE DE LOTS DE COPROPRIÉTÉ

- Documents et règles de mutation de lot de copropriété
- Conséquences financières : partage acquéreur/vendeur
- Chronologie de la vente de lot de copropriété
- Droit de préemption des aires de stationnement

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR546 SÉCURISER LE PROCESSUS DE TRANSACTION AVEC MODELO

OBJECTIF(S)

• Utiliser Modelo de A à Z pour sécuriser le droit à rémunération, savoir transmettre les offres conformément à la loi, maîtriser les règles spécifiques de la Loi Hoguet

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPEL DE LA RÉGLEMENTATION

- Loi HOGUET : application impérative
- Les règles annexes (Code Civil et de la Consommation)
- Un droit à rémunération à sécuriser en prévenant les erreurs

II - DE L'ENTRÉE EN RELATION D'AFFAIRES AU MANDAT

- Transmettre les informations précontractuelles
- Rédiger le mandat sans oublis et le signer électroniquement
- Une rédaction qui sécurise la rémunération

III - APRÈS LE MANDAT : L'OFFRE

- Recueillir une véritable offre
- Savoir la transmettre réglementairement
- Obtenir l'acceptation de l'offre
- Un process avec Modelo garant de la sécurité de rémunération

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR550

SUCCESSIONS ET LIBÉRALITÉS

OBJECTIF(S)

• En suivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de maîtriser les principes des modalités de la transmission du patrimoine et savoir en déterminer les conséquences pratiques pour le client.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et négociateurs.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CAPACITÉ JURIDIQUE

• Capacité, incapacités

II - TRANSMISSION LÉGALE DU PATRIMOINE

- L'ordre
- Le degré
- La fente
- Cas pratiques

III - TRANSMISSION ORGANISÉE

- Testament olographe, authentique
- Donations en avance d'hoirie
- Donations préciputaires
- Le rapport
- Cas particulier de la DDV
- Cas pratiques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR555 LA RÉGLEMENTATION JURIDIQUE DE LA VENTE EN VEFA

—

Vente en état futur d'achèvement

OBJECTIF(S)

• Connaître les principales règles juridiques en matière de Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers / Juristes immobiliers

Prérequis : Être un professionnel de l'immobilier

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I -LE CHAMP D'APPLICATION DE LA VEFA

Définition de la VEFA

- Les règles issues du Code civil : Vente d'immeuble à construire dans un délai déterminé / Distinction VEFA – Vente à terme / La cession de contrat
- Les règles dans le secteur protégé (CCH) : Une construction à usage d'habitation ou à usage d'habitation et professionnel / Versements antérieurs à l'achèvement de la construction / Procuration directe ou indirecte
- Les caractéristiques essentielles de la VEFA

Cas particuliers : vente d'immeuble à rénover, résidence de tourisme et de services, les queues de programme

II - LE CONTRAT PRÉLIMINAIRE

- Les règles de forme et de fond
- Les obligations des parties : Obligation du réservant / Obligation du réservataire.
- Contenu
- Dépôt de garantie Les cas de restitution du dépôt de garantie / Les cas de conservation du dépôt de garantie
- Notification du projet d'acte de vente
- Issue du contrat préliminaire : sort du dépôt de garantie

III - LE CONTRAT DE VEFA

- Le formalisme du contrat de VEFA
- Les obligations contractuelles du vendeur : Edifier un immeuble conforme / Edifier un immeuble dans le délai prévu / Obligations de garanties / Obligation spécifique en secteur protégé : garantie d'achèvement
- Obligation contractuelle de l'acquéreur : le paiement du prix : Les modalités de paiement du prix en secteur protégé / Le privilège du vendeur et l'action résolutoire
- La responsabilité civile de l'agent immobilier dans le cadre la VEFA (Exemples jurisprudentiels)

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR556

EXERCICE DES PROFESSIONS SOUMISES À LA LOI HOGUET

OBJECTIF(S)

- Connaître les conditions d'exercice des professions immobilières.
- Informer et former ses collaborateurs aux nouvelles obligations.
- Éviter les sanctions par la connaissance des textes.
- Répondre aux obligations induites par la loi Hoguet.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout professionnel de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DES PROFESSIONS ET CALENDRIER

Champ d'application de la loi Hoguet et de son décret et évolutions, Rôles et Missions des professionnels, Dispositions spéciales concernant les opérations de location, Rédaction d'actes et Consultation juridique, Les Activités visées par la loi Hoguet

II - CONDITIONS D'EXERCICE

- La carte Professionnel : Aptitude, Capacité, Assurance RCP, Garantie, Compte séquestre
- Incapacités d'exercice - Collaborateurs : Obligations, Limites des Agents Commerciaux, Habilitation et Pouvoirs, Obligations de Mentions, Obligations d'Affichage, Registres et documents obligatoires

III - AUTRES OBLIGATIONS ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL

- Code de Déontologie : Principes et Obligations, Obligation de compétence des collaborateurs
- Obligation de formation continue, CNTGI & Commission de contrôle
- Blanchiment de capitaux : obligations, Règles de publicité des prix

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR543 INFORMATION CLIENTS : MENTIONS PUBLICITÉ DES PRIX, PUBLICITÉ DES BIENS - HONORAIRES

OBJECTIF(S)

- Satisfaire aux obligations d'information clients et ses évolutions
- Maîtriser les données de l'arrêté du 18 janvier 2017 et ses modifications au 1er avril 2022
- Respecter les autres obligations d'information et mentions
- Limiter le risque de sanctions pour non-respect
- Sécuriser son droit à rémunération

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION ET PRÉSENTATION

- Présentation des obligations de Mentions et de Publicité
- Définition du client Consommateur

I – QUELLES MENTIONS POURQUOI ? :

- Mentions code du commerce - -Mentions décret de juillet 1972
- Particularité de la Non-Détention de fonds
- Personne intervenant dans la rédaction du contrat
- Jurisprudence pour défaut de mentions

II – AUTRES INFORMATIONS DUES AUX CLIENTS :

- Information précontractuelle
- Médiation - Bloctel – RGPD

III – HISTORIQUE DES HONORAIRES :

- Historique de la réglementation des honoraires
- Historique de l'affichage des prix

IV – LES DISPOSITIONS DE L'ARRÊTÉ DU 18 JANVIER 2017 – ÉVOLUTIONS AVRIL 2022

- Public et Activités visés
- Contenu –Lieux d'Affichage - Précisions sur l'Affichage Barème
- Quelles évolutions ? - - Quelles conséquences ?

V – ANNONCES – PUBLICITÉ

- Annonces Vente au regard de l'arrêté
- Annonces Location au regard de l'arrêté
- Particularités en zone de loyer de référence
- Les autres obligations en matière de publicité : Loi Climat et Résilience, Biens énergivores, ERP
- Evolutions à venir

VI – OBLIGATIONS PUBLICITÉ DIVERSES

- Vente de lot(s) de copropriété
- Obligations codes du commerce et du travail
- Publicité et agent commercial
- Publicité papier

VII – NON-RESPECT : LES RISQUES

- Nullité du contrat - - Remise en cause du droit à honoraires
- Non-respect des textes : Sanctions - Publicité mensongère ou trompeuse

VIII - HONORAIRES ET RÉGLEMENTATION

- Conditions du droit à Rémunération - Droit à rémunération : clauses au mandat et à l'avant-contrat : rappel des règles
- Modification de la charge des honoraires
- Négociation des honoraires
- Honoraires et collaboration inter-agences
- Formation ponctuée de cas de jurisprudence et d'exemples de sanctions encourues

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION
REMERCIEMENTS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR508 LES NOUVELLES RÈGLES EN MATIÈRE D'AFFICHAGE ET PUBLICITÉ DES HONORAIRES

OBJECTIF(S)

• Analyser le contenu, les limites et conséquences de l'arrêté du 10 janvier 2017 portant sur l'affichage et la publicité des prix entré en vigueur le 1er avril 2017 et les Modifications apportées par l'arrêté du 22 janvier 2022.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes intervenant dans un relation Vendeur/ Acquéreur ou Bailleur/Locataire.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques
- Historique des réglementations sur la législation et l'affichage des prix

I - LES DISPOSITIONS ET LE CONTEXTE DE L'ARRÊTÉ DU 18 JANVIER 2017

- Public et Activités visés
- Contenu et Précisions sur l'Affichage
- Affichage barème Son contenu
- Affichage Vitrine
- Affichage site Internet

II - LES ÉVOLUTIONS APPORTÉES PAR L'ARRÊTÉ DU 22 JANVIER 2022

- Les modifications
- Quelles évolutions ?

III - ANNONCES - PUBLICITÉS

- Annonces Vente au regard de l'arrêté sur la publicité des prix
- Annonces Location au regard de l'arrêté sur la publicité des prix
- Annonces location en zone de référence de loyer
- Les autres obligations en matière de publicité : Loi Climat et Résilience
- Évolutions à venir

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

2. PROSPECTION ET GESTION DE FICHIER

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR064 S'IMPOSER COMME LEADER SUR SON TERRITOIRE PROSPECTER POUR PROSPÉRER

OBJECTIF(S)

• Prospecter pour rentrer des exclusivités et proposer une offre riche et variée

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LES ÉTAPES ET LES MÉTHODES DE LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE

- Créer de la «valeur ajoutée»
- Méthode de calcul pour connaître ses parts de marché
- États des lieux de mon stock mandats - Mon offre/Ma demande

II - IDENTIFIER LES SECTEURS PRIORITAIRES - LE SOURCING

- Cartographie de mon stock, zone de conquête, zone de prospection
- Identification et classification des zones
- Organiser sa tournée de prospection

III - ADOPTER LES BONS COMPORTEMENTS ET ARGUMENTS

- Cibler les prospects / Identifier les potentiels
- Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.
- Elaboration de mon pitch
- Jeux de rôles

IV - CONCEVOIR UN ARGUMENTAIRE ET LES OUTILS D'UNE PROSPECTION PHYSIQUE

- Bâtir et adapter ses propres outils d'aide à la prospection en fonction de sa cible
- Mesurer les retombées de la prospection terrain

V - DÉCOUVRIR LES AUTRES FORMES DE PROSPECTION

- Avantages et inconvénients des différents moyens de prospection
- Suivre les fichiers prospects / internes / externes
- Utiliser la prospection 2.0

VI - DÉFINIR ET METTRE EN PLACE SON PLAN D'ACTIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR086

LES 20 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDATS

OBJECTIF(S)

• Développer son chiffre d'affaires en s'impliquant dans la création de contacts

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers et assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - ÉVOLUTION DE LA PROFESSION

La concurrence, les parts de marché, les taux de transformation, comprendre pourquoi le processus de vente commence à la recherche du mandat

II - LA SECTORISATION EFFICACE

Analyser son marché et son potentiel, segmenter son secteur, identifier les objectifs

III - LES OUTILS INDISPENSABLES POUR LA PROSPECTION

La planification, l'observatoire de la demande, les argumentaires

IV - LES 20 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDATS

1 - Les anciens clients, vos futurs prescripteurs
2 - La base de données des prospects : utiliser les fonctionnalités du logiciel transactions et l'animer
3 - La base de données des acquéreurs : travailler avec les acquéreurs pour qu'ils deviennent futurs vendeurs
4 - La base de données des entreprises : constituer un réseau de prescripteurs auprès des entreprises, artisans, notaires
5 - Les réseaux sociaux : comment y communiquer, quel message y faire passer
6 - Le référencement internet : maîtrisez votre budget avec Google Adwords et ciblez vos mots-clés
7 - La vitrine : communiquer non seulement sur vos produits mais également sur vos services aux vendeurs
8 - La publicité déposée : créez vos flyers, déposez-les chez les commerçants et dans les boîtes aux lettres
9 - La prospection terrain : outils, comportements, actions
10 - Exploiter ses bases de données avec le e-mailing : mettre en place les actions de marketing direct
11 - Les recommandations : identifier les relais d'opinion et les animer : gardiens, commerçants, professionnels, syndics, présidents de CS… ; travailler le relationnel
12 - La prospection téléphonique ciblée : maîtrise du discours, outils de suivi
13 - La pige : les sources, la méthode, argumenter pour vendre le meilleur service
14 - Le mandat de recherche comme outil de prospection
15 - La gestion du succès : « j'ai vendu », le faire-savoir
16 - Le suivi des évaluations, transformer l'évaluation en mandat de vente
17 - Les clients du service gestion : les services différenciant pour les bailleurs, transformer les locataires en acquéreurs
18 - Les clients du service syndic : prospecter et travailler son fichier de copropriété
19 - Les opérations portes ouvertes : organisation, préparation, animation
20 - Acteur dans la cité : créer et organiser un événementiel d'agence

CONCLUSION

Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience, dates clés à connaître.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR343 LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE !

OBJECTIF(S)

• Apprendre enfin à travailler en Mandat Exclusif et démontrer son efficacité par rapport au mandat simple. Développer son C.A.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE MARCHÉ ACTUEL LES NOUVELLES OBLIGATIONS

- Difficultés de maîtriser son bien lorsque l'on est en concurrence avec les nombreux autres intervenants (particuliers, confrères, mandataires, notaires…)
- Taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif
- Obligation d'obtenir les documents relatifs au bien dès la prise de mandat
- Les nouvelles obligations juridiques (Loi Alur-Hamon)

II - APPORTS ET BÉNÉFICES NÉGOCIATEURS

Soyons convaincus pour être convaincants…

- Apprendre (ou réapprendre) à revenir aux bases de notre profession :
  - L'écoute et le Suivi des clients vendeurs et acquéreurs
  - Développer et enrichir les phases de découverte pour mieux soulever les futures objections
  - Bien comprendre et saisir les besoins, connaître son marché, travailler avec des références (prix, biens, clients…)
  - Proximité + suivi de l'action = confiance du client
  - Intermédiaire unique
  - Aborder simplement et naturellement le Mandat Exclusif
  - Démontrer l'efficacité du mandat exclusif pour le vendeur, l'acquéreur et le négociateur !
  - Maîtrise complète du bien
  - Obtenir un fichier de qualité
  - Accroître sa notoriété
  - Mandat exclusif au bon prix : Prix et Méthode ! plus de chances de vendre
  - Suivi commercial adapté et immédiat

III - APPORTS ET BÉNÉFICES CLIENTS

- Le négociateur devient le conseiller direct, l'acteur principal de la transaction, prise en charge complète du projet
- Outil qualitatif qui utilise des moyens plus importants pour promouvoir le bien
- Développer tous les intérêts du mandat exclusif

IV - RASSURER ET CONVAINCRE

- L'exclusivité au sein d'un groupement commercial : fichier partagé, plus de ventes, plus de notoriété, fonctionnement d'un tel groupement
- Les exemples concrets de réalisation de ventes plus abouties grâce au mandat exclusif de vente
- Mise en situation avec jeux de rôles

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR384

PROSPECTION PIGE ET PRISE DE MANDATS MODE D'EMPLOI PRATIQUE

OBJECTIFS

• Prospecter efficacement par la pige, rentrer des mandats et transformer à terme un mandat pige en mandat exclusif

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers

Prérequis : Négociateurs immobiliers sans ou avec de l'expérience

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Tour de table sur les expériences de la pige
- Point sur les difficultés de la pige
- Les sources de la pige

II - LA PRÉPARATION DE LA PIGE

- La préparation globale de la pige
- La préparation mentale de la pige
- La préparation physique de la pige
- La préparation quotidienne des appels piges

III - LES APPELS PIGE

- Les mots clés de la pige
- Le scénario classique « j'ai un client »
- Les scenarii optimisés
  - J'ai vendu
  - J'ai à vendre
  - Je ne veux pas de votre mandat
  - Pourquoi passez-vous en particulier… le sondage

IV - L'OPTIMISATION DES APPELS PIGE

- La gestion par sms des appels piges
- La préparation de la pige par e-mail
- Le rendez-vous direct sur pige

V - LE SUIVI DES APPELS PIGE

- La gestion du succès
- Les biens concurrents

VI - LE PREMIER RENDEZ-VOUS SUR APPEL PIGE

- Comment donner envie de nous confier un mandat de vente
- Faire la différence par le service dès le 1er rendez-vous
- Les outils indispensables pour obtenir un mandat exclusif
- Présenter la différence dans l'approche acquéreur des agences par rapport aux sites de vente entre particuliers

VII - SUIVRE ET TRANSFORMER UN MANDAT SIMPLE « HORS DE PRIX » EN UN MANDAT EXCLUSIF VENDABLE

- Le suivi efficace
- Le rendez-vous bilan
- La technique du « new deal » du mandat simple au mandat exclusif
- La réforme du prix de mise en vente
- La période transitoire
- La nouvelle commercialisation

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.
Synthèse et plan d'actions

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR396 DÉVELOPPER ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS

Le plaisir de prospecter

OBJECTIF(S)

• Acquérir les techniques de prospections porte à porte et téléphoniques en construisant des canevas d'approche percutants et originaux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs (trices) débutants et expérimentés,
Managers et dirigeants

Prérequis : Connaître les fondamentaux de la transaction immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Tour de table et évocation des expériences Terrain
- Attentes des participants
- Lever les freins et les croyances limitatives en prospection
- Retrouver du plaisir
- Acquérir des réflexes
- Prospecter les mandats à rentrer sur des biens impactés négativement à la suite de la Loi Climat et résilience. Dates clés à connaître.

I - LES GRANDS PRINCIPES DU DÉVELOPPEMENT DE MA NOTORIÉTÉ

- Evoquer ensemble les grands principes d'une présence Terrain et les astuces
- Appréhender « Le Faire savoir » et mieux en comprendre les contours
- Faire part des expériences qui marchent et des échecs virevoltants
- Construire ensemble les canevas percutants et originaux au travers d'ateliers de réflexion
- Les répéter ensemble sous forme de mises en scène

II - RIEN NE REMPLACE UNE RENCONTRE DIRECTE « TOUS DEHORS ! »

Ensemble et plus fort !
- Organisation d'une opération « coup de poing » sur le secteur défini en amont (J-15) avec pour objectif principale une opération de notoriété associée à la recherche de contacts
- Rappel des règles d'organisation : « constitution des groupes avec plan de route, mailings + carte de visite du détenteur du secteur + recommandations »

III - IMMERSION SUR LE TERRAIN EN ÉQUIPE

- Positionnement des objectifs et distribution des outils

IV - ENTRE 1 H ET 1 H 30 DE TERRAIN « EN DUO CONSTITUÉS »

- DÉBRIEFING DE L'OPÉRATION « COUP POING »
- Recueil des résultats et des ressentis collectifs et individuels
- Exploitation des contacts et mise en perspective des succès et des points de progrès

Ce chapitre est généralement validé en début d'après-midi (14 h - 5 h)

V - LES GRANDS PRINCIPES DE L'UTILISATION EFFICACE DU TÉLÉPHONE

- Tous à vos canevas Racontez-nous comment vous faites ! Echanges d'expériences !
- « Qu'est-ce qui fonctionne bien et pourquoi ? »
- « Qu'est ce qui ne fonctionne pas et pourquoi ? »
- Travail de réflexion collective sur l'amélioration des canevas existants « Forme et fond »
- Réécriture des textes pour plus de prouesses au téléphone !

VI - RIEN NE REMPLACE « UN COUP DE FIL RÉEL » TOUS À VOS TÉLÉPHONES !

Ensemble, nous nous motivons et passons à l'action ! »
- Organisation d'une opération « PIGE » sur les prospects avec recherche de contacts
- Chacun à son téléphone
- Positionnement des objectifs et distribution des outils
- Appels PIGE en cascade !

« Chaque participant contacte un prospect et tente d'obtenir un RDV ! »
- Débriefing collectif / Suggestions et apports de solutions complémentaires

VII - SYNTHÈSE DES APPELS PIGE

- Exploitation des contacts et mise en perspective des succès et des points de progrès

CONCLUSION

- Enseignements de cette journée opérationnelle !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR412 LA PROSPECTION 2.0

OBJECTIF(S)

• Adapter les fondamentaux de la prospection « classique » (prospection téléphonique, porte à porte, Fly, mailing... au nouveau marché actuel et exploiter le digital pour prospecter différemment et plus efficacement. (Ciblage FB) (Promo insta, site, chaîne YouTube...

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires débutants ou confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - AXE : INDIRECT (RECOMMANDATION, AMBASSADEUR ET CERCLES PRIVÉS)

- Générer de la recommandation sur du long terme
- Prendre soin des Ambassadeurs
- Solliciter les cercles privés (amis, famille, famille des amis, les amis de la famille...)
- Test pour les participants du « SMS pas prévu »

II - AXE : DIRECT (VERBAL ET PHYSIQUE)

- La prospection inattendue (Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ?)
- La prospection téléphonique (jeux avec scripts fournis et la participation de deux participants)
- Explication du porte à porte, comment réussir à rentrer chez un prospect, (comportement, attitude, discours...)
- Travailler l'attitude et le comportement
  La puissance du Face à Face
- Développer la force de LA PERSUASION ; explication de la force de persuasion et démonstration

III - AXE : VIRTUEL (EXPLOITER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROSPECTER)

- Développer sa communauté sur les réseaux sociaux, innover sur la communication digitale, travailler la qualité, apprendre le ciblage
- Explication de la promotion « instagram » et intérêt d'une chaîne YouTube ou création de vidéo.
- Générer un échange, de l'interaction avec les éventuels prospects... (comment, quand, pourquoi...)
- Créer un ciblage précis pour obtenir un résultat précis (comprendre et maîtriser l'organisation du ciblage)
- Démonstration de la création d'une PAGE Facebook et/ou d'une publication destiner à prospecter.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR010 LE RETOUR DES NÉGOCIATEURS SAVOIR NÉGOCIER POUR RÉUSSIR EN MARCHÉ TENDU

OBJECTIF(S)

• Comprendre les changements des clients dans un marché qui se tend : analyser les nouveaux comportements des clients, comprendre les nouveaux besoins des vendeurs, comprendre les nouveaux comportements des acquéreurs, adapter ses méthodes de prospection

• Reprendre les fondamentaux du métier de négociateur pour : savoir prendre le contrôle dans la négociation avec les vendeurs, savoir identifier les motivations d'un vendeur, savoir présenter ses services à un vendeur, savoir rentrer un mandat exclusif, savoir suivre et « bonifier » un mandat, savoir prendre le contrôle lors du 1er appel des acquéreurs, savoir différencier les besoins des envies, savoir identifier un acquéreur motivé, savoir maîtriser la sélection des biens, savoir effectuer une visite, savoir conclure une visite

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, Managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Tour de table des participants et des attentes de la journée
Les règles de l'organisation efficace du négociateur, mieux gérer son temps pour améliorer ses performances - Analyse des conséquences de la crise sanitaire vis-à-vis des clients

I - LA PROSPECTION EN MARCHE TENDU

- Rappel des nouvelles obligations en matière de prospection
- La prospection physique, règles et méthodes
- La prospection pige, comment s'organiser
- La prospection digitale

II - LES FONDAMENTAUX AVEC LE CLIENT VENDEUR EN MARCHE TENDU :

- Les différents types de contacts avec les vendeurs :
  - Contacts statiques
  - Contacts relationnels
  - Contacts dynamiques
- Le premier rendez-vous avec le vendeur
  - La prise de contrôle du rendez-vous
  - La découverte des motivations du vendeur et sa « couleur »
  - La présentation des services de l'agence au vendeur
  - Comment présenter un prix de mise en vente
  - Intégrer la visio conférence pour les contacts éloignés
- La présentation du mandat de vente et les argumentaires au mandat exclusif
- Le traitement des objections au mandat exclusif, la recherche de la solution « gagnant-gagnant » pour le vendeur
- Le suivi du mandat de vente
- La renégociation du prix de vente
- La présentation de l'offre d'achat et son acceptation

III - LES FONDAMENTAUX AVEC LE CLIENT ACQUÉREUR EN MARCHÉ TENDU :

- Comment augmenter son nombre de contacts acquéreurs et les sélectionner dès le 1er contact
- La prise de contrôle lors du 1ercontact téléphonique :
  - Les comportements nécessaires
  - Transformer un contact téléphonique en rendez-vous acquéreur
  - Intégrer la visio conférence pour les clients éloignés
- La prise de contrôle lors du 1er rendez-vous à l'agence :
  - La charte des services à l'acquéreur
  - La mise en place et l'utilisation efficace du book des biens vendus
- La sélection des biens à visiter :
  - Comment choisir pour le client
  - Pourquoi pratiquer la technique de l'U.S.P.
- Accompagner l'acquéreur tout au long de sa recherche
  - L'évolution de la demande
  - Du rêve à la réalité
  - Obtenir une proposition d'achat acceptable pour le vendeur
  - Le traitement des objections de l'acquéreur
- Les techniques de visites
  - Comment se comporter en visite
  - Comment conclure une visite
- L'obtention de la décision de l'acquéreur
  - Comment avoir une décision immédiate
  - Comment maintenir une décision favorable

CONCLUSION DE LA FORMATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR062 COMMENT AVOIR LA MAINMISE SUR SON QUARTIER ET « EXPLOSER » LE STOCK MANDAT

OBJECTIF(S)

• Être le premier à identifier le vendeur, le seul à lui proposer vos services en exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

I - LE NÉGOCIATEUR FACE AU PARTICULIER

- Comment rentrer du mandat sur pige (méthode Tandem) ?
- Comment rentrer du mandat exclusif grâce à la pige (méthode Chevalier Blanc) ?

II - LE NÉGOCIATEUR DANS LA RUE

- Comment être intégrateur de vie et devenir l'ambassadeur du quartier ?
- Le réseau de prescripteurs : gardiens, retraités, anciens clients, etc.

III - LE NÉGOCIATEUR ET L'OCCUPATION TERRAIN

- La prospection programmée et le quiz « enquête sociale »
- Les opérations « commando »

IV - LE NÉGOCIATEUR ET LA VISUALISATION

- La stratégie des panneaux : à vendre, vendu, mon conseiller de quartier
- La stratégie « mon partenaire » et le panneau inédit

V - LE NÉGOCIATEUR ET LE TÉLÉPHONE

- Se constituer un fichier « chaud » (vendeurs, prescripteurs)
- L'enquête téléphonique

VI - LE NÉGOCIATEUR ET LES FICHIERS

- Le fichier interne (acheteur, vendeur, locataire, propriétaire)
- Les fichiers externes sélectifs

VII - LE NÉGOCIATEUR ET SON ENVIRONNEMENT

- L'opération commerçants partenaires
- L'opération B to B entreprises

VIII - LE NÉGOCIATEUR ET LA PRESSE

- Comment communiquer pour attirer les vendeurs (fond, forme)
- Quel type de support choisir

IX - LE NÉGOCIATEUR ET LA BOÎTE AUX LETTRES

- Les mailings de proximité
- Les outils décalés

X - LE NÉGOCIATEUR ET LA VITRINE

- « Enfin » rédiger une annonce vitrine en exclusivité ?
- Communiquer sur les « prix barrés »

XI - LE NÉGOCIATEUR FACE AU MARCHÉ

- Créer un observatoire de la demande et des ventes
- Organisation d'une prospection ciblée et cadencée

XII - LE NÉGOCIATEUR FACE À LUI-MÊME

- La valise rentrée de mandat
- L'organisation idéale de son temps

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR346

PROSPECTER DE NOUVEAUX VENDEURS

OBJECTIF(S)

• Organiser sa prospection avec les obligations des lois RGPD et le système BLOCTEL, transformer les contraintes juridiques nouvelles en arguments commerciaux et marketing

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs Managers, Dirigeants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

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

PROGRAMME

INTRODUCTION

Intégrer les règles RGPD dans sa prospection et son organisation BLOCTEL, mode d'emploi pratique

I - COMMENT DÉTERMINER UNE ZONE DE PROSPECTION INTELLIGENTE ET RATIONNELLE

II - LES ARGUMENTS À DÉVELOPPER DANS LES MESSAGES DE PROSPECTION

III - POURQUOI ET COMMENT SE CONSTITUER UNE BASE DE DONNÉES POUR LA PROSPECTION RESPECTANT LES RÈGLES DU RGPD

IV - CRÉER DES ESTIMATIONS ET LES SUIVRE EFFICACEMENT

V - LA PIGE, COMMENT ORGANISER UNE PIGE EFFICACE AVEC BLOCTEL

VI - L'APPROCHE DIRECTE SUR LE TERRAIN, COMMENT ORGANISER SON DISCOURS ET SA PRISE DE CONTACT

VII - LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE, COMMENT ORGANISER SON DISCOURS

VIII - LA PROSPECTION VIA LES RÉSEAUX, COMMENT S'ORGANISER

IX - LA GESTION DU SUCCÈS

X - LES SYNERGIES AVEC LE PORTEFEUILLE SYNDIC

XI - LA SYNERGIE AVEC LE FICHIER GESTION ET LOCATION

XII - LA PROSPECTION GRÂCE À VOS VENTES ARCHIVÉES

XIII - CRÉER VOTRE RÉSEAU DE PRESCRIPTEURS

XIV - LE MANDAT DE RECHERCHE EXCLUSIF COMME OUTILS DE PROSPECTION

XV - LA PROSPECTION GRÂCE À LA PUBLICITÉ DE L'AGENCE

CONCLUSION ET MISE EN PLACE DU PLAN D'ACTIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR353

RENTRER PLUS DE MANDATS EXCLUSIFS POUR VENDRE PLUS

OBJECTIF(S)

• Faire prendre conscience aux commerciaux de l'intérêt de développer le portefeuille d'exclusivité, assurer un CA régulier et pérenne

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux juniors et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

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

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE MANDAT EXCLUSIF POUR MAÎTRISER SON C.A.

- Que rapporte le mandat exclusif pour le commercial, pour l'acquéreur, pour le vendeur
- Comment anticiper son C.A. grâce au mandat exclusif pour être serein
- Faut-il un stock produit qualitatif ou quantitatif
- Quel C.A. puis-je réaliser par rapport à mon portefeuille

II - LES ARGUMENTS FORTS POUR LE RENTRER

- Expliquer l'engouement-pénurie et le phénomène de rareté
- Se servir des règlementations pour convaincre avec la notion de transparence
- Comment démontrer que le mandat exclusif sécurise l'acquéreur et accélère la prise de décision
- Comment se servir de la conjoncture actuelle pour le rendre nécessaire

III - LA BOÎTE À OUTILS DU VRAI COMMERCIAL

- L'observatoire du marché
- Le comparatif services
- La communication, la publicité, la vitrine
- Les témoignages vidéo : vendeur, voisins, commerçants comme accélérateur de vente

IV - AVOIR RÉPONSE À TOUT : TRAITER LES OBJECTIONS

- « L'exclusivité nous fait peur »
- « Nous ne voulons pas être pieds et poings liés avec vous »
- « Nous voulons multiplier les agences »
- « La mise en concurrence va accélérer la vente »
- « Vous serez plus combatif si vous n'êtes pas seul »
- Etc…

V - LE SUIVI DU MANDAT EXCLUSIF

- A quelle fréquence et sous quelle forme communiquer avec le vendeur
- Que dire et que faire s'il n'y a pas de visite
- Que faire si l'offre d'achat est inférieure au prix estimé
- L'obligation de moyen/l'obligation de réussite : que faire en cas d'échec

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR358 CONSEILLERS IMMOBILIERS : AMÉLIOREZ VOTRE PERFORMANCE PAR LE PILOTAGE DE VOTRE ACTIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Améliorer son organisation par la gestion du temps et des priorités, analyser et optimiser son activité en se fixant des objectifs associés, construire un plan d'actions adapté aux objectifs fixés

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers en transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS DU CONSEILLER IMMOBILIER (MISSIONS, TEMPS PASSÉ À L'ACTION, PRIORISATION SUR LE PLANNING…)

II - ANALYSER SA PERFORMANCE AU TRAVERS DES RATIOS D'ACTIVITÉ, TAUX DE TRANSFORMATION ET RÉAGIR SUR SES FORCES ET AXES D'AMÉLIORATION

III - CONSTRUIRE SES PROPRES OBJECTIFS DE PROGRESSION EN FONCTION DE L'ANALYSE DE SON ACTIVITÉ

IV - PROCÉDER À SON ÉVALUATION INDIVIDUELLE TOUS LES MOIS

V - CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET ADAPTÉ À SES OBJECTIFS

Chaque partie alterne théorie et pratique, l'objectif étant que le conseiller reparte à l'issue de la formation avec son plan d'actions formalisé et à effet immédiat.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR359 PRÉSERVER ET QUALIFIER SES MANDATS EXCLUSIFS

OBJECTIF(S)

• Se servir des obligations législatives pour nos mandats exclusifs, mettre en place les outils indispensables au suivi des mandats exclusifs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Quelles sont les difficultés actuelles dans la vente de vos mandats exclusifs
Quelles sont les conséquences de l'allongement des délais de vente pour vos mandats exclusifs

I - RAPPEL SUR LES RÈGLES DU JEU EXPOSÉES AU PROPRIÉTAIRE LORS DE LA PRISE DE MANDAT

- Qui a déterminé le prix
- Quel moyen d'évaluation avons-nous mis en place
- Quels sont les engagements pris par l'agence
- Le plan de commercialisation, fréquence et contenu…
- Quel engagement sur le délai de vente
- Quelles sont les conséquences de la « non-vente » pour le propriétaire

II - LE SUIVI CLASSIQUE DU VENDEUR

- Les outils d'information permanente sur l'immobilier local
- L'utilisation des outils d'information
- La mise en place d'une politique d'information exclusive
- Bien communiquer c'est bientôt bien négocier

III - LE SUIVI PARTICULIER DU MANDAT EXCLUSIF

- Les comptes rendus de publicité / d'activité
- L'analyse de l'activité sur Internet
- Les annonces spécifiques « prestige »
- Le challenge promotion : jusqu'à la vente nous communiquons

IV - LES RENDEZ-VOUS DE SUIVI AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment préparer son rendez-vous de suivi
- Quels sont les objectifs de ce rendez-vous de suivi
- A quelle fréquence doit-on rencontrer son propriétaire

V - LA STRATÉGIE DE RENÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE

- Préparer ses objectifs et ses arguments de baisse de prix
- Préparer le traitement des objections à la baisse du prix
- Faire face au « je ne veux pas brader »
- Mise en situation et jeux de rôles

VI - LE NEW DEAL AVEC LE VENDEUR : LES NOUVELLES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

- Le bien premium et sa commercialisation innovante
- Le bilan à 30 jours
- Le bilan à 90 jours

VII - LA GESTION DES BIENS ET DES VENDEURS USÉS

- Comment se comporter avec un bien usé
- Comment reprendre contact avec un vendeur usé
- Transformer un vendeur et un bien usés en un mandat exclusif au Prix Actuel

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR380 GESTION ET OPTIMISATION D'UN FICHIER CLIENT

OBJECTIF(S)

• Signer des mandats exclusifs qualifiés, optimiser son CA et avoir une régularité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – ORGANISER ET TRAITER SES DEMANDES CLIENTS

- Le trafic dans une agence immobilière
  • Identification des flux et organisation
  • Gestion des flux et règles de priorité
- Organisation du fichier clients
  • Tableaux types ou classification via logiciel

II – SUIVRE ET CONCLURE : LES VASES COMMUNICANTS

- Le principe des vases communicants
  • Identification et suivi des propriétaires
  • Identification et suivi des prospects vendeurs
  • Transformation en mandat des prospects vendeurs
- Mise en situation
  • Cas pratique de transformation propriétaire en estimation
  • Cas pratique de transformation prospect vendeur en mandat exclusif.

III – AUGMENTER SON FLUX D'ESTIMATION : PAR LA VISITE

- Comment réaliser une visite
- Les questions types à poser
- Comment conclure une visite

IV – PRENDRE UN MANDAT EXCLUSIF VIA UNE OFFRE

- La technique sur un client du fichier propriétaire ou prospect vendeur
- Les avantages et les bénéfices de cette technique

V - ATELIERS PRATIQUES MISE EN SITUATION VISITE, UTILISATION DE LA BOITE À OUTILS

VI - RGPD

- Définition
- Règles à respecter

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR501

LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE !

OBJECTIF(S)

- Maîtriser son mandat et ses vendeurs
- Sensibiliser les clients aux difficultés juridiques pour vendre un bien.
- Obtenir un fichier qualitatif et promouvoir son image de professionnel.
- Démontrer l'efficacité du mandat exclusif par rapport au mandat simple.
- Développer son CA.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE MARCHÉ ACTUEL ET LES NOUVELLES OBLIGATIONS LÉGALES

- Les difficultés de maîtriser son bien en étant en concurrence avec de nombreux intervenants (particuliers, confrères, mandataires, notaires...)
- Les taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif
- Les nouvelles obligations juridiques (Loi Alur-Hamon)
- Les clés pour rassurer et mieux convaincre le client

II - LES APPORTS ET BÉNÉFICES NÉGOCIATEUR / CLIENT

- Maîtrise complète du bien et du besoin du client
- La valeur humaine au coeur de la transaction
- Transformation plus importante entre la prise de contact et le compromis
- Visibilité renforcée
- Notoriété et compétences mises en avant

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR515 LA GESTION DU SUCCÈS COMMUNIQUER SUR SA RÉUSSITE POUR PLUS DE RÉSULTATS

OBJECTIF(S)

• Se positionner comme un véritable professionnel, donner confiance aux clients, valoriser l'image du négociateur, se différencier des autres.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - COMMENT SE POSITIONNER AUJOURD'HUI

- L'agent immobilier et ses qualités
- Analyse et vision de ceux qui réussissent
- Travailler et changer son image

II - POURQUOI PARLER DE SA RÉUSSITE ?

- La communication par le succès
- Rassurer par la preuve
- Votre meilleure pub = la satisfaction de vos clients

III - LES TÉMOIGNAGES ET AVIS CLIENTS DANS L'IMMOBILIER

- Comment impliquer ses clients
- À quel moment
- Comment s'y prendre
- Exploiter positivement les données

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR521 BAISSE D'ACTIVITÉ : COMMENT MAINTENIR SON EXCLUSIVITÉ AU DELÀ DE TROIS MOIS ET TRANSFORMER LES MANDATS SIMPLES EN EXCLUSIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Faire face au ralentissement de l'activité. Garder ses mandats exclusifs au delà de 3 mois. Transformer les mandats simples en mandats exclusifs. Prospecter les biens usés sur le marché.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : être un professionnel de l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPEL SUR LES RÈGLES DU JEU LORS DE LA PRISE DU MANDAT

- Comment et par qui a été déterminé le prix initial ?
- Quelles sont les actions mises en place par l'agence
- Quelles sont les conséquences de la non vente pour le vendeur

II - LE SUIVI DU MANDAT POUR L'OPTIMISER

- Les comptes rendus de publicité
- Le compte-rendu d'activité
- L'analyse de l'activité sur les sites
- Le challenge promotion

III - LES RENDEZ-VOUS DE SUIVI AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment préparer son rendez-vous de suivi
- Quels sont les objectifs de suivi
- La fréquence des RDV

IV - LA STRATÉGIE DE RENÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE

- Préparer ses arguments et ses objectifs de baisse de prix
- Préparer le traitement des objections à la baisse de prix
- Faire face au « je ne veux pas brader »

- LE NEW DEAL AVEC LE VENDEUR

- La mise en place du bien premium
- Le bilan à 30 jours
- Le bilan à 90 jours

VI - LA GESTION DES BIENS USÉS ET DES VENDEURS USÉS

- Comment se comporter avec un bien usé
- Comment reprendre un contact avec un vendeur usé
- Transformer un vendeur de bien usé en mandat exclusif au prix du marché

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR523

PROSPECTION PIGE & PRISE DE MANDATS : COMMENT OBTENIR UN PREMIER RENDEZ-VOUS

OBJECTIF(S)

• Prospecter efficacement par la pige. Rentrer des mandats grâce à la pige. Trouver des acquéreurs grâce à la pige. Obtenir le 1er rendez-vous avec le vendeur. Faire des sites entre particuliers notre allié.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de la location et de l'administration de biens.

Prérequis : être un professionnel de l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA PRÉPARATION DE LA PIGE

- La préparation globale de la pige
- La préparation mentale de la pige
- La préparation physique de la pige
- La préparation quotidienne de la pige

II - LES APPELS PIGE

- Les mots clés de la pige
- Les différents scenarios de la pige :
  • J'ai vendu
  • J'ai à vendre
  • Je ne veux pas de votre mandat
  • Pourquoi cherchez-vous à vendre seul ?
- Travail sur les scénarios

II - L'OPTIMISATION DES APPELS PIGES

- La gestion par SMS
- La préparation optimum de l'appel
- Le rendez-vous direct sur place

IV - LE SUIVI DES APPELS PIGES

- La gestion du succès
- Les biens concurrents
- La seconde chance au téléphone.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR540 TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES MANDATS NON EXCLUSIF

OBJECTIF(S)

- Comment passer du mandat simple au mandat exclusif.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRÉSENTATION R2 + PRESTATIONS

R2 et présentation métier + services liés

II - QUELS SONT LES FREINS ET OBJECTIONS DES CLIENTS

Identifier les différents freins et objections des clients qui souhaitent travailler avec une agence mais en mandat simple

III - TRAITEMENTS DES OBJECTIONS

Comment répondre et rassurer un client afin de signer un mandat exclusif

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO535 MISE À JOUR, MODIFICATION ET MISE EN CONFORMITÉ DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ (DE LA LOI SRU, À LA LOI 3DS)

OBJECTIF(S)

• Identifier les différents cas nécessitant une mise à jour, une modification ou une mise en conformité du règlement de copropriété et mettre en place les processus adaptés aux différentes situations.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - REQUISES

- Adaptation du règlement de copropriété : Loi SRU, majorité de l'article 24
- Modification du règlement de copropriété : Loi de 1965, majorité 25, 26, unanimité.
- Mise en conformité : Dispositions législatives, loi ELAN (art 206 et 209), loi 3DS.

II - MISE EN CONFORMITÉ LOI ELAN ET 3DS : DISPOSITIONS PRATIQUES

- Les parties communes à jouissance privative
- Les parties communes spéciales
- Le lot transitoire

III - PROCÉDURE DE MISE EN CONFORMITÉ

- Rôle du syndic et des intervenants
- Délais
- Coût
- Responsabilité

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

3. ÉVALUATION

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-EV010

AVIS DE VALEUR VÉNALE ET AVIS DE VALEUR LOCATIVE

—

Les différentes méthodes d'évaluation

OBJECTIF(S)

• Apprendre et comprendre les méthodes d'évaluation d'un bien immobilier ou foncier, faire de l'avis de valeur vénale et de l'avis de valeur locative, un argument de prise de mandat

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs en transaction vente et location, Responsables d'agence immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITION DES VALEURS

- Valeur Vénale
- Valeur Locative
- Autres valeurs : Valeur à neuf, Valeur d'assurance, Valeur hypothécaire, Valeur de convenance, etc.

II - DÉFINITIONS DE L'AVIS DE VALEUR

- Avis de valeur : Quelle différence avec un rapport d'expertise en évaluation d'un bien immobilier ?
- Modèle de rédaction de l'avis de valeur vénale et de l'avis de valeur locative

III - LES FACTEURS DE LA VALEUR

- Les six facteurs qui constituent la valeur vénale et la valeur locative d'un bien immobilier

IV - URBANISME ET DIAGNOSTICS TECHNIQUES

- Les pièges à éviter dans l'analyse de l'urbanisme
- Les diagnostics techniques : pourquoi être vigilant ?

V- LES MÉTHODES D'EVALUATION

Avec mise en application par des cas pratiques (objectif : maitriser chacune des 3 méthodes)
- Méthode par comparaison directe
- Méthode par sol et construction
- Méthode par capitalisation du revenu
- Autres méthodes (Approches méthodologiques)
  • Quelles méthodes choisir en fonction du bien à évaluer ?

VI - LES TAUX DE RENDEMENT

- Taux de rendement ou taux de capitalisation : lequel choisir ?
- Taux de rendement / de capitalisation : comment le qualifier ?

VII - LES RÉFÉRENCES DES BIENS VENDUS ET DES BIENS LOUÉS

- Où et comment trouver les (bonnes) références en comparaison ?
- Comment sélectionner les références
- Comment exploiter les références

VIII - ANALYSE DE MARCHÉ / APPRÉCIATION DE L'ÉVALUATEUR

- L'évaluation = observation directe du marché
- Où trouver les « grandes analyses » par segment de marché
- Les éléments d'appréciation :
  • Le propre avis de l'évaluateur sur le bien analysé
  • Aspects favorables et aspects défavorables du bien à évaluer

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR270

ÉVALUATIONS +

—

Comment évaluer un bien
et faire de l'évaluation un outil de prise de mandat

OBJECTIF(S)

• Choisir sa méthode d'évaluation en fonction du propriétaire, concrétiser l'évaluation à la prise de mandat, se servir de l'évaluation pour faire accepter une proposition d'achat.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Attentes du groupe
Point sur les difficultés rencontrées lors des évaluations

I - COMMENT LE PROPRIÉTAIRE RÉALISE-T-IL LUI-MÊME SON ÉVALUATION

- Les 3 méthodes d'évaluation du propriétaire :
  • Comparaison
  • Addition
  • Besoin

II - LA PRÉPARATION DE L'ÉVALUATION

- Comment se rendre crédible lors de l'évaluation
- Découvrir les attentes et le mode de fonctionnement du propriétaire
- Les outils à mettre en œuvre pour se rendre crédible

III - COMMENT PRÉSENTER L'ÉVALUATION AU PROPRIÉTAIRE

- Les 5 méthodes d'évaluation :
  • La méthode comparative
  • La méthode positive
  • La méthode technique
  • La méthode par le neuf
  • La méthode par l'investissement
- La présentation de la balance du marketing et du prix de mise en vente

IV - DE L'ÉVALUATION À LA PRISE DE MANDAT

- Le suivi des évaluations avant le mandat
- Comment suivre efficacement une évaluation :
  • Les outils à utiliser
  • La fréquence des relances

V - COMMENT FAIRE ÉVOLUER UN PRIX DE VENTE

- L'évolution du prix pendant la durée de vie du mandat
- Le rendez-vous bilan avec le propriétaire et la signature du bilan

VI - SE SERVIR DE L'ÉVALUATION À LA PRISE D'OFFRE

- L'acceptation de l'offre d'achat à l'aide de l'évaluation
- La contre proposition grâce à l'évaluation

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR374

RÉUSSIR SON ÉVALUATION IMMOBILIÈRE OU COMMENT FIXER LE « JUSTE PRIX » EN TOUTES CIRCONSTANCES...

OBJECTIF(S)

• Connaître les divers paramètres et les multiples situations qui peuvent impacter le prix de vente d'un bien immobilier, faire la bonne analyse en vue de délivrer une évaluation pertinente et professionnelle

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes amenées à évaluer un bien immobilier (agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, experts évaluateurs débutants).

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUIZ :

- Questions sur les connaissances actuelles en matière d'évaluation.

II - ÉVALUER UN BIEN IMMOBILIER

- Pourquoi ?
- Quand ?
- Comment ?

III - LES ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR D'UN BIEN

- Les principales sources de prise de valeur ?
- Les principales sources de perte de valeur ?
- Facteurs juridiques et administratifs : quels impacts sur la valeur d'un bien ?
- Actualité des obligations de conseil et de vérification au regard des récentes réformes et notamment découlant de la loi Climat et Résilience. Qu'est-ce qu'une passoire thermique ? Le calendrier du DPE les dates-clés à connaître

IV - LES DIFFÉRENTS ABATTEMENTS POSSIBLES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

- Immeubles situés en zone à risque
- Immeubles occupés
- Immeubles détenus en SCI - Etc.

V - CHRONOLOGIE D'UNE ÉVALUATION EFFICACE

- La visite
- Les questions à poser
- Les documents à consulter : quels pièges peuvent-ils contenir ?
- Les démarches à effectuer : administratives et autres…
- Le bon sens : qu'est-ce que le « bon sens » en matière d'évaluation immobilière ?

VI - EXERCICE : ÉVALUATION D'UN BIEN EN TENANT COMPTE DE TOUTES LES DONNÉES DE LA JOURNÉE

- Analyse de l'acte notarié
- Analyse du PLU/POS
- Analyse du Plan de Prévention des Risques (PPRn) où se trouve située la maison à évaluer
- Evaluation du bien par groupes de travail (3/4 personnes par groupe).

VII - CORRECTION DE L'EXERCICE

- Echanges et analyse des divers résultats trouvés pendant l'exercice.

VIII - CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR383

DE L'ESTIMATION À L'EXCLUSIVITÉ

OBJECTIFS

• Réussir son rendez-vous d'estimation et faire la différence, transformer son estimation en mandat d'exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – LES ÉTAPES DU PREMIER RENDEZ VOUS D'ESTIMATION : L'ENTRETIEN

- Les attitudes à adopter
  - Entre savoir être, savoir-faire et bienveillance
  - Identification des profils clients : la méthode DISC
- Les étapes clés du rendez vous
  - Présentation, visite d'ambiance, le questionnement
  - Argumentation synthétique de son savoir-faire, parler exclusivité, conclure en suscitant l'intérêt.

II – LE DOSSIER D'ESTIMATION : UNE VÉRITABLE EXPERTISE PRO

- La construction du dossier d'estimation d'un bien
  - La règle des 3 prises de conscience
  - L'analyse du bien dans son marché
  - La personnalisation des services proposés : présenter une stratégie de commercialisation adéquate
- La présentation du dossier d'estimation
  - Préparation et techniques oratoires
  - Les moments forts du déroulé

III – LE MANDAT D'EXCLUSIVITÉ : L'ARGUMENTER

- Personnalisation des services associés
- Le conclure et le rédiger
- Rappel des documents légaux : Signature agence hors agence, information précontractuelle

IV – LES PREMIÈRES ÉTAPES DE LA VENTE

- Les actions prioritaires dès la prise de mandat
- Les premières visites
- Les premières offres

V - ATELIERS PRATIQUES : MISE EN SITUATION, CAS CONCRET

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR413

L'AVIS DE VALEUR

—

Une bonne rédaction pour minimiser le risque RCP

OBJECTIF(S)

• Prendre conscience de l'engagement possible de sa RCP, lors de la rédaction d'un avis de valeur en transaction.

• Minimiser sa responsabilité en utilisant des réserves adaptées à la typologie des biens à évaluer (appartement, maison, terrain, commerce...)

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants, collaborateurs commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en évaluations immobilières
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE DEVOIR DE CONSEIL

Avis de valeur et RCP

II - DIFFÉRENCE ENTRE AVIS DE VALEUR, ESTIMATION, ÉVALUATION, EXPERTISE EN VALEUR VÉNALE OU LOCATIVE.

III - QUI A LES COMPÉTENCES POUR ÉVALUER UN BIEN ?

III - DÉFINITION DES DIFFÉRENTES VALEURS EN IMMOBILIER - VALEUR VÉNALE ET LOCATIVE

- Valeur de convenance
- Prix de vente
- Le coût

IV - HISTORIQUE DE L'AVIS DE VALEUR :

- Son historique
- Son coût pour l'agence
- Peut-on le facturer ? comment ?

V - QUELLE EST SA PORTÉE JURIDIQUE ?

- Engage t'il la responsabilité de l'agent immobilier ?
- Exemples de condamnations
- Est-on assuré en RCP pour un avis de valeur ?

VI - RÉFLEXIONS SUR LE PROCESS DE L'AGENCE :

- L'Avis de valeur gratuit, offert, ou payant
- L'Avis de valeur d'un bien simple
- L'avis de valeur d'un bien complexe
- L'avis de valeur d'un bien atypique
- Ce qu'il ne faut plus faire (exemples)
- Ce qu'il faut faire (exemples)
- Le descriptif du bien
- Les références de ventes (l'espace-temps)
- L'argumentaire
- La démonstration de la valeur

VII - LES RÉSERVES À AJOUTER SELON LA TYPOLOGIE DES BIENS POUR MINIMISER LE RISQUE RCP

- Appartement, maison, terrain à bâtir – détachement de parcelle – agrandissement - surélévation, terrain agricole, local professionnel recevant du public.

VIII - LES SITES INTERNET À CONSULTER POUR MINIMISER LE RISQUE

IX - ÉTUDE DE L'AVIS DE VALEUR FNAIM POUR MINIMISER LE RISQUE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR344 INITIATION À L'EXPERTISE D'UN BIEN RURAL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser une expertise comprenant maison, dépendances, terrain, bois…

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Experts souhaitant se spécialiser
Agents immobiliers en zone rurale

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ENCLOS

- Déterminer l'enclos dans un grand terrain
- Calculer la taxe foncière
- Spécificités de la méthode par le revenu
- Spécificités de la méthode par comparaison directe

II - LES TERRAINS

- Terrain libre : les 6 cas
- Terrain occupé : les 6 baux principaux
- Comment décrire un terrain
- Comment appliquer la méthode par le revenu
- Comment appliquer la méthode par comparaison
- Cas particulier des plans d'eau
- Cas particulier des terrains boisés

III - LE SALAIRE DIFFÉRÉ

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR349

APPRÉHENDER UNE PROPRIÉTÉ AGRICOLE

OBJECTIF(S)

• Apprendre les bases régissant les diverses activités agricoles pour permettre l'estimation d'une propriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Experts souhaitant se spécialiser en agricole
Agents immobiliers en zone rurale désirant orienter leur activité vers l'agricole

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA RURALITÉ

- Diversité
- Modes de faire-valoir
- Types d'exploitation
- Types de propriété

II - LES FONDAMENTAUX

- Les baux
- L'administration

III - L'APPROCHE DU BIEN

- La visite
- Les documents
- Les raisons de notre intervention
- Les Perspectives possibles
- La Recherche des Références
- Le Calcul des Valeurs

IV - LES AIDES À LA RÉALISATION

- Les Statistiques Nationales et Régionales
- Les Outils Informatiques
- Les Etudes de sol

V - ÉTUDE D'UN CAS CONCRET

- Exposé de la mission
- Etude approfondie
- Correction

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR360 LES RÈGLES D'ÉVALUATION POUR LES MAISONS INDIVIDUELLES ET LES TERRAINS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les règles d'urbanisme pour effectuer des évaluations pertinentes et professionnelles, facilitant la prise de mandats exclusifs ou la facturation de son estimation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Formation destinée à tout professionnel amené à évaluer des biens immobiliers.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Présentation des objectifs de la formation.

I - QUIZ : QUESTIONS SUR LES CONNAISSANCES ACTUELLES DES RÈGLES D'URBANISME

II - POS – PLU :

- Les nouvelles lois, leur impact pour l'évaluation d'un bien
- La transformation des POS en PLU ; dans quels délais ?
- La suppression du COS : dans quels cas ?
- La suppression de la surface minimale des terrains : dans quelles zones ?
- La suppression du contrôle des divisions de terrains bâtis : quel impact sur l'évaluation ?
- L'arrêt du maintien des règles de lotissement au-delà de 10 ans : toutes les règles disparaissent-elles ?

III - LOTISSEMENT :

- Articles L 442-9, L 442-10 et L 442-11du Code de l'Urbanisme : comment les interpréter
- Les impacts sur le règlement ou le cahier des charges du lotissement.

IV - LES DIVERSES ÉTAPES POUR UNE ÉVALUATION EFFICACE

- Les services et documents à consulter, les pièges à éviter, les divers coûts à intégrer dans l'évaluation finale.

V - LA VALEUR DES BIENS SELON LA SITUATION RENCONTRÉE

- Etudes de cas.

VI - L'INTÉRÊT COMMERCIAL DE MAÎTRISER TOUTES CES ÉTAPES :

- Assumer son devoir de conseils
- Dans quels cas facturer son évaluation ?
- Les arguments pour obtenir un mandat exclusif et valoriser ses honoraires

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR390 COMPRENDRE LES DIAGNOSTICS POUR MIEUX VENDRE ET LOUER

OBJECTIF(S)

• Comprendre et analyser les différents diagnostics immobiliers que l'on soit vendeur, bailleur ou syndic, inciter des propriétaires bailleurs à faire des travaux pour mieux vendre et louer.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers (vente, bailleur, syndic)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel diagnostics immobiliers
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DE LA LOI ALUR POUR LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS OBLIGATOIRES

II - LE DIAGNOSTIC ÉLECTRIQUE : COMPRENDRE LES 6 POINTS DE CONTRÔLE (AGCP, INSTALLATION DE TERRE, …)

III - LE DIAGNOSTIC GAZ : COMPRENDRE LES TROIS TYPES D'ANOMALIES A1, A2, DGI

IV - LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE : BIEN COMPRENDRE LE CLASSEMENT SUIVANT LES ÉNERGIES UTILISÉES

V - LE DIAGNOSTIC AMIANTE : QUEL DIAGNOSTIC FAIRE ET QUELLE CONCLUSION

VI - LE DIAGNOSTIC PLOMB : COMPRENDRE LES QUATRE NIVEAUX DE CLASSEMENT

VII - LA MESURE DE SURFACE (CARREZ – BOUTIN)

VIII - L'ÉTAT DES SERVITUDES RISQUES ET D'INFORMATION SUR LES SOLS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR415

L'AVIS DE VALEUR UNE BONNE RÉDACTION POUR MINIMISER LE RISQUE RCP

OBJECTIFS

• Suite aux dernières condamnations d'agents immobiliers, prendre conscience qu'un avis de valeur engage sa Responsabilité Civile Professionnelle. Essayer de limiter la prise de risque en utilisant des réserves selon le type de biens à évaluer

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants et collaborateurs transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en évaluations immobilières
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Accueil + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE DEVOIR DE CONSEIL

II - QUI A LES COMPÉTENCES POUR ÉVALUER LES BIENS SUIVANTS ?

- Une maison
- Un appartement
- Un terrain
- Un commerce

III - DÉFINITIONS DE LA VALEUR VÉNALE ET LES AUTRES VALEURS

- La valeur vénale
- La valeur de convenance
- Le prix de vente
- Le coût
- La valeur locative

IV - L'AVIS DE VALEUR ?

- Son historique
- Son coût pour l'agence
- Peut-on le facturer au client ?

V - QUELLE EST SA PORTÉE JURIDIQUE ?

- Engage t'il la responsabilité de l'agent immobilier ?
- L'assurance RCP

VI - EXEMPLES DE CONDAMNATIONS

VII - COMMENT MIEUX RÉDIGER UN AVIS DE VALEUR

- Ce qu'il ne faut plus faire (exemple)
- Le soin à apporter au descriptif
- Les références de ventes
- Le soin à apporter à la démonstration et l'argumentaire de la valeur

VIII - QUELLES RÉSERVES AJOUTER SELON LA TYPOLOGIE DES BIENS À ÉVALUER

- Appartement
- Maison
- Terrain
- Bien recevant du public

IX - LES SITES INTERNET A CONSULTER POUR PARFAIRE LA RECHERCHE D'INFORMATIONS

X - LES FICHIERS DE RÉFÉRENCES DE VENTES

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR524 LA PRÉSENTATION EFFICACE DES SERVICES DE L'AGENCE DÈS LE 1ER RENDEZ-VOUS POUR AUGMENTER VOTRE SCORE EN EXCLUSIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Ne pas rater son 1er rendez-vous. Savoir présenter son agence et ses services pour faire la différence au 1er rendez-vous. Savoir utiliser les contraintes du document précontractuel en avantage consommateur. S'approprier le book de présentation et les engagements de l'agence.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : être un professionnel de l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA CHECK LIST DES OUTILS INDISPENSABLES POUR PRÉSENTER SON AGENCE ET FAIRE LA DIFFÉRENCE

- Le book
- Les éléments pour présenter l'évaluation
- Le mandat FNAIM et ses engagements
- La fiche « anti vente »
- Le dossier de présentation de votre évaluation

II - L'UTILISATION DE CES OUTILS

- Le book de présentation des services « mode d'emploi pratique »
- La présentation de la méthode d'évaluation et le baromètre du prix de mise en vente
- L'utilisation efficace du mandat exclusif FNAIM

III - LA MISE EN PLACE DU TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Les objections habituelles au mandat exclusif
- Les objections rares au mandat exclusif
- Les objections impossibles

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR537 « DÉFAUT DE CONSEIL » DE L'AGENT IMMOBILIER NON-RESPECT DE LA LOI HOGUET ET DU DEVOIR DE CONSEIL

Décryptage des principales causes de mise en responsabilité.
Analyse des condamnations prononcées

OBJECTIF(S)

• Comprendre les contraintes juridiques qui s'imposent aux professionnels de l'immobilier dans le cadre de l'exercice d'une profession réglementée (Loi Hoguet). Mesurer l'importance des écrits délivrés (évaluations – mandats – compromis – baux). Faire l'analyse des principales condamnations prononcées à l'encontre des professionnels de l'immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA LOI HOGUET – L'ÉVALUATION – LE MANDAT

- LA LOI HOGUET : Le devoir de conseil et de diligence : qu'est-ce que cela implique ?
- L'ÉVALUATION : Estimation – Evaluation – Avis de valeur – Expertise : où est la différence et quelles sont les conséquences d'une évaluation erronée ?
- LE MANDAT : Le formalisme à respecter - le Mandant est-il réellement engagé vis-à-vis du Mandataire ?
- ÉTUDES DES DIVERS CONTENTIEUX ET CONDAMNATIONS

II - SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE PARTIE

- Questions/réponses
- Pause

III - LES RISQUES LIES A LA MÉCONNAISSANCE DE LA CONSISTANCE JURIDIQUE ET PHYSIQUE D'UN BIEN IMMOBILIER

- Non consultation du titre de propriété - Loi Carrez et erreur de mesurage
- Mauvaise connaissance du bien vendu (erreurs de surface de destination ou de consistance)
- La mauvaise maitrise des règles d'urbanisme (destination des biens)
- La méconnaissance des servitudes et de l'impact du droit privé (Lotissements – Copropriétés…)
- ÉTUDES DES DIVERS CONTENTIEUX ET CONDAMNATIONS

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR539

ESTIMATION : COMMENT ESTIMER UN BIEN À SON JUSTE PRIX

OBJECTIF(S)

• Connaître les bons outils et savoir les lire afin de rendre une estimation au juste prix en phase avec le marché.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - QUELS SONT LES OUTILS D'AIDE À L'ESTIMATION

Quels sont les bons outils et informations qui permettent d'estimer un bien à son plus juste prix

II - COMMENT OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES DONNÉES DU MARCHÉ

Comment connaître l'état du marché afin d'en tirer des conclusions et affiner son estimation

III - COMMENT UTILISER SES INFORMATIONS ET EN DÉDUIRE UNE SYNTHÈSE

Comment synthétiser les différentes informations obtenues par les différents outils en tenant compte de la conjoncture actuelle

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR557 PERFECTIONNEMENT AUX MÉTHODES D'ÉVALUATION PAR COMPARAISON DIRECTE ET PAR LE REVENU LOCATIF

OBJECTIF(S)

• Perfectionnement à l'évaluation par les méthodes par comparaison et par le revenu (dite aussi par capitalisation).

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout professionnel expérimenté (+ de 5 ans d'expérience) de la transaction de biens à usage résidentiel et à usage professionnel.

Prérequis : Expérience en transaction de biens à usage résidentiel et professionnel (+ de 5 ans d'expérience).

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA MÉTHODE PAR COMPARAISON

- Définition de la méthode par comparaison
- Mode de sélection et Analyse des termes de comparaison
- Argumentation des termes de comparaison retenus

II - LA MÉTHODE PAR LE REVENU, DITE AUSSI MÉTHODE PAR CAPITALISATION

- Définition de la méthode par le revenu
- Les taux de rendement et de capitalisation

III - LES CAS PRATIQUES

- Cas n°1 : Méthode par comparaison
- Cas n°2 : Méthode par le revenu

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR558 MÉTHODES D'ÉVALUATION SPÉCIFIQUES DE BIEN IMMOBILIERS À USAGE PROFESSIONNEL ET MONOVALENT

OBJECTIF(S)

• Appréhender les méthodes d'évaluation spécifiques à certaines typologies d'actifs immobiliers à usage professionnel et monovalent.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout professionnel expérimenté (+ de 5 ans d'expérience) de la transaction de biens à usage professionnel (locaux d'activité, structures hôtelières et assimilées) et programmes collectifs (résidentiel et autre de type tertiaire).

Prérequis : expérience en transaction de biens à usage professionnel (+ de 5 ans d'expérience).

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES MÉTHODES SPÉCIFIQUES

- La méthode hotellière
- La méthode par actualisation des flux futures dite aussi Discounted Cash Flow
- Le bilan promoteur

II - AUTRES APPROCHES MÉTHODOLOGIQUES

- La méthode des ratios professionnels
- Les méthodes indiciaires

III - LES CAS PARTICULIERS

- Cas n°1 : Méthode hôtelière
- Cas n°2 : Méthode du Discounted Cash Flow
- Cas n°3 : Bilan aménageur foncier

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

4. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION VENDEUR

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR220 LES 50 (BONNES) RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF POUR UN VENDEUR

OBJECTIF(S)

• Prouver que le mandat exclusif est le meilleur moyen de vendre en possédant un argumentaire complet et sans faille pour obtenir l'adhésion du propriétaire

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs Immobiliers, Managers et directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi rechercher en priorité des mandats exclusifs
- Quel comportement personnel avoir face à l'exclusivité
- Les freins des propriétaires à l'exclusivité
- Les préalables à l'obtention d'un mandat exclusif : Etre le premier

I - LA MISE EN CONFIANCE DU CLIENT VENDEUR

- La découverte des motivations du propriétaire : comment l'adapter à ses besoins
- La présentation des services de l'agence
- La présentation du plan de commercialisation
- Présenter un prix de mise en vente en étant l'allié du vendeur
- La création du besoin et de l'envie chez le client de signer un mandat exclusif

II - LA PRÉSENTATION DU MANDAT DE VENTE EXCLUSIF

- Expliquer les avantages de l'exclusivité pour le client
- Anticiper les objections au mandat exclusif

III - LES 50 RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF

- Présentation de chaque avantage pour le client en fonction de ses attentes
- Traitement de toutes les objections au mandat exclusif

IV - CONCLUSION DE LA JOURNÉE ET PLAN D'ACTION PERSONNEL

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR223 SE DIFFÉRENCIER DES AUTRES ÉCOUTE - EMPATHIE - SUIVI

OBJECTIF(S)

• Justifier notre rôle d'intermédiaire, valoriser l'image du négociateur, apporter un service complet à ses clients

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ÉVOLUTION DE NOTRE PROFESSION

- Le marché s'est durci, on ne s'improvise plus négociateur, on le devient
- Analyse et schéma du marché immobilier ces dernières années (le particulier, l'arrivée des mandataires, les notaires…)
- Information auprès des clients par les médias (multiplication des émissions en rapport avec l'immobilier, le marché « théorique » ville par ville)

II - ANALYSE DES VÉRITABLES BESOINS ET ATTENTES DE NOS CLIENTS

- Le marché du particulier (sites de vente entre particuliers)
- Pourquoi avoir recours à nos services ?
- Se mettre réellement à l'écoute : étude précise des besoins (SONCAS…)
- Passer du temps au début pour conclure plus facilement
- Pratiquer l'empathie, chaque cas est différent, mettons-nous à la place de nos clients et agissons en fonction

III - PROCÉDER ÉTAPE PAR ÉTAPE

- Se positionner comme un véritable accompagnateur de projet ; ainsi, on pourra développer plus facilement l'exclusivité (de vente comme d'achat d'ailleurs)
- « Vendre » son image et son parcours (qui sommes-nous, book agence, situation de l'agence, son positionnement, ses partenaires commerciaux, ses témoignages de satisfaction…)
- Apporter conseils sur le plan commercial, financier, économique et juridique
- Établir un partenariat de confiance en exposant son action après avoir reformulé clairement les attentes de ses clients (vendeurs ou acquéreurs)
- Le suivi de ses clients, régulier et adapté !
- Conforter et aider le client sur son projet et son choix final
- Transformer le suivi du projet en restant en contact avec ses clients après la réalisation de l'achat ou de la vente du bien

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR372

VENDEURS
PAS DE MANDATS = PAS D'ACQUÉREURS !

OBJECTIF(S)

• Etre efficace immédiatement, travailler davantage en mandat exclusif et proposer aux négociateurs un book de services

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMMENT SE PRÉSENTER ET PROPOSER SES SERVICES

- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Proposer un book actuel, les essentiels
- Parler et défendre l'intérêt du Mandat Exclusif sans craintes

II - COMMENT ÊTRE DIFFÉRENTS ?

- Qu'attendent nos clients vendeurs ?
- Stratégie de communication
- Vendre et travailler le mandat exclusif comme si c'était une évidence
- Les apports d'une découverte complète
- Lever les aprioris côté clients et côté négociateurs !
- Rassurer par la preuve
- Les témoignages clients

THÉORIE + PRATIQUE
Journée d'animation basée sur une animation avec un exemple complet de book agence et la présentation commerciale de ce dernier.

Jeux de rôles INDISPENSABLES !

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR373 LA TRANSACTION FACILITÉE SOYEZ PRÊTS, CONFIANTS ET RASSURANTS

OBJECTIF(S)

• Etre efficace immédiatement, travailler davantage en mandat exclusif, avoir les bons réflexes côté vendeurs et acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÊTRE EFFICACE A TOUS LES RV

- Approcher les différentes phases du métier de négociateur en ayant les bases essentielles
- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Rassurer par la preuve – comment s'y prendre ?
- Gérer la communication quand on vend

II - QUELLE ATTITUDE AVOIR AVEC SES CLIENTS

- Côté vendeurs
- Côté acquéreurs
- Mieux cerner les besoins par une véritable découverte
- Comment effectuer cette découverte ?
- Importance du suivi client
- Propects, biens estimés, mandats, mandats non exclusifs à transformer, suivi acquéreurs

III - LE GUIDE DE L'IMMOBILIER

- Les mots clés
- Les bons réflexes
- Les outils indispensables
- Immobilier et digital, comment utiliser les bons outils
- L'immobilier d'aujourd'hui et de demain
- Stratégie de communication

Journée d'animation basée sur les essentiels, souvent oubliés… avec les moyens d'aujourd'hui…

Revoyons les bases avec des outils et des méthodes simples mais efficaces !

Jeux de rôles proposés

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FCC031 LE MANDAT EXCLUSIF PARTAGÉ

—

Dans le cadre d'un fichier commun

OBJECTIF(S)

• Obtenir plus de mandats exclusifs, diminuer le délai de vente d'un bien et proposer un large choix de biens exclusifs à vos acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés, assistantes commerciales, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - MISE EN PLACE ET FONCTIONNEMENT D'UN GROUPEMENT COMMERCIAL

- Analyse et répartition de vos ventes (proportion de ventes réalisées en inter-agences)
- Quelques chiffres : apports et nombre moyen de ventes par trimestre
- Création du groupement, forme juridique, constitution, organisation commerciale, mise en place des réunions, organisation des visites, des compromis et du suivi de dossiers…
- Respect des règles de déontologie entre confrères

II - LES APPORTS :

Pour le négociateur :
- Meilleure facilité pour obtenir des mandats exclusifs et au bon prix ! C.A. potentiel plus important - Constitution d'un fichier d'archives sur les biens vendus au sein du groupement,
- Obtenir et proposer un fichier d'affaires bien plus important qu'en travaillant seul.

Pour les clients :
- Du point de vue vendeur :
  • Multiplicité des contacts acquéreurs, interlocuteur unique, délai moyen de vente raccourci, moyens et outils commerciaux plus importants.
- Du point de vue acquéreur :
  • Un seul professionnel suit et gère la recherche, utilise le fichier commun, propose un large choix d'affaires…

III - EXPLICATIONS ET ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

IV - MISES EN SITUATION - JEUX DE RÔLE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR011

MAINTENIR SES MANDATS ET PRÉPARER L'ACCEPTATION DES OFFRES D'ACHAT

OBJECTIF(S)

- Mettre en place les outils indispensables au suivi des mandats exclusifs.
- Augmenter son nombre de mandats exclusifs vendus.
- Adapter son plan de commercialisation à la durée de commercialisation.
- Augmenter son chiffre d'affaires et son nombre de ventes.
- Mieux défendre ses honoraires.
- Créer un partenariat efficace avec ses clients.
- Préparer un passage d'offre d'achat efficace.
- Obtenir immédiat de l'offre d'achat présentée.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Tour de table des participants
- Quelles sont les difficultés actuelles dans la vente de vos mandats
- Quelles sont les conséquences de l'allongement des délais de vente pour vos mandats

I - RAPPEL SUR LES RÈGLES DU JEU EXPOSÉES AU PROPRIÉTAIRE LORS DE LA PRISE DE MANDAT

- Qui a déterminé le prix
- Quel moyen d'évaluation avons-nous mis en place
- Quels sont les engagements pris par l'agence
- Le plan de commercialisation, fréquence et contenu… durer pour réussir
- Quel engagement sur le délai de vente
- Quelles sont les conséquences de la « non-vente » pour le propriétaire

II - LE SUIVI CLASSIQUE DU VENDEUR

- Les outils d'information permanente sur l'immobilier local
- L'utilisation des outils d'information
- La mise en place d'une politique d'information exclusive
- Bien communiquer c'est bientôt bien négocier

III - LE SUIVI PARTICULIER DU MANDAT EXCLUSIF

- Les comptes rendus de publicité
- Les comptes rendu d'activité
- L'analyse de l'activité sur Internet
- Les annonces spécifiques « prestige »
- Le challenge promotion : jusqu'à la vente nous communiquons

IV - LES RENDEZ-VOUS DE SUIVI AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment préparer son rendez-vous de suivi
- Quels sont les objectifs de ce rendez-vous de suivi
- A quelle fréquence doit-on rencontrer son propriétaire
- Préparer une future offre d'achat

V - LA STRATÉGIE DE RENÉGOCIATIONS DU PRIX DE VENTE

- Préparer ses objectifs et ses arguments de baisse de prix
- Préparer le traitement des objections à la baisse du prix
- Faire face au « je ne veux pas brader »
- Préparer le vendeur à obtenir une offre inférieure

VI - LE NEW DEAL AVEC LE VENDEUR : LES NOUVELLES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

- Le bien premium et sa commercialisation innovante
- Le bilan à 30 jours
- Le bilan à 90 jours

VII - LA PRÉSENTATION ET L'ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT

- Pré déterminer le prix d'acceptation du vendeur
- Comment valoriser votre future offre d'achat
- Comment prendre un rendez-vous de présentation d'offre d'achat
- Le rendez-vous de présentation d'offre d'achat & sa boite à outils magiques
- L'obtention de l'accord
- La renégociation
- La seconde chance

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR032 DÉFENDRE SES HONORAIRES ET PROTÉGER SA MARGE

OBJECTIF(S)

• Permettre au négociateur de rester maître de la situation, ne pas céder au chantage prix et justifier la valeur de son produit, de son travail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Dès que l'on parle d'argent, le client croit détenir le pouvoir
- Comment se mettre à l'abri d'un chantage

I - LA NOTION PSYCHOLOGIQUE DU CLIENT

- Les éléments constitutifs du prix
- Le prix pour le négociateur
- Le prix pour le vendeur
- Le prix pour l'acheteur
- Le processus d'achat de l'acquéreur

II - COMMENT CONVAINCRE L'ACQUÉREUR ?

- Grâce à une démarche structurée d'anticipation
- Explication du contexte économique marché, comment les prix se fixent

III - COMMENT CONVAINCRE LE VENDEUR ?

- L'observatoire marche
- L'argus des ventes

IV - LA JUSTIFICATION DU PRIX

- La notion contrepartie
- La notion d'équivalence
- La notion du juste prix

V - LES CONDITIONS POUR CONCLURE

- Les cinq conditions pour conclure en faisant accepter le prix du bien ou les honoraires

VI - LES OBJECTIONS SUR LE PRIX

- « La maison nous plaît, mais c'est trop cher »
- « c'est trop cher par rapport à la concurrence »
- « Je veux réfléchir », vos honoraires sont trop élevés
- « J'hésite entre la vôtre à…K€ et une autre identique à ….K€ »
- « je veux faire une offre », etc.

VII - EN AVOIR PLUS QUE CE POUR QUOI ON PAYE

- La stratégie des petits plus « service » qui font passer le prix
- Les mots qui tuent la vente
- La visite testée
- Le dossier de mise en valeur du bien
- Les photos professionnelles
- Le drone
- La présentation vidéo
- Le CV digital
- Le film d'entreprise/service

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR361 EXPLOITER LES DONNÉES DU LOGEMENT DE VOTRE SECTEUR POUR DÉVELOPPER VOTRE CA

OBJECTIF(S)

• Démontrer notre professionnalisme lors du premier rendez-vous avec le vendeur, avec l'acquéreur, expliquer et comprendre les prix grâce à la connaissance du tissu immobilier local et prouver que nos honoraires sont le fruit d'un travail complet. Intégrer des données macro économiques dans vos outils de communication et de présentation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, Managers, Dirigeants d'entreprise, Gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUIZ DES CONNAISSANCES SUR VOTRE MARCHÉ ET SUR L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- Les constructions : dates, volumes, statut des occupants, etc.
- L'économie : pouvoir d'achat, revenus par foyer, etc.
- La société : composition des familles, etc.

II - LES CHIFFRES CLÉS DE VOTRE SECTEUR POUR MIEUX LE COMPRENDRE ET LE FAIRE COMPRENDRE

- Logement - Emploi - Taux de chômage Famille - Ressources - Démographie

III - CONSTRUIRE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE OU VOTRE PROJET PERSONNEL CONFORME AU POTENTIEL DE VOTRE MARCHÉ

- Potentiel global immobilier, comment l'appréhender.
- Potentiel réel du marché
- Prix moyen des ventes et potentiel de chiffre d'affaires.
- L'analyse de la concurrence : comment l'appréhender.
- Le marché de l'investissement locatif

IV - LES CHIFFRES CLÉS, UN ATOUT MARKETING EN PROSPECTION ET EN NOTORIÉTÉ

- Pourquoi intégrer les chiffres clés du périmètre dans vos actions de prospection.
- Comment communiquer sur les réseaux sociaux avec les chiffres clés et développer votre notoriété.
- Comment se servir de Facebook pour développer sa notoriété
- Comment devenir le référent local immobilier grâce à votre connaissance globale.

V - COMMENT INTÉGRER SES CHIFFRES CLÉS DANS VOTRE RELATION AVEC LE VENDEUR

- Les chiffres clés dans le book de présentation de l'agence
- Comment constituer votre book dynamique qui fait la différence
- Comment prendre des ancrages pour gagner en crédibilité avec le propriétaire
- Comment crédibiliser notre évaluation…
- La sociologie des familles susceptibles d'acquérir. L'analyse des transactions. Votre fichier des acquéreurs

VI - COMMENT INTÉGRER LES CHIFFRES CLÉS DANS VOTRE RELATION AVEC L'ACQUÉREUR

- Les chiffres clés dans la communication de l'agence vers les acquéreurs (annonces, vitrine, site internet, etc.).
- Comment optimiser la mise en confiance de l'acquéreur
- Comment faire la différence dès la découverte
- Comment maîtriser la relation et le nombre de visites avec l'acquéreur
- La prise du mandat de recherche
- La charte de l'acquéreur

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

- Remise des documents types
- Mise en place du plan d'actions
- Prise de rendez-vous téléphoniques pour évaluation et point sur les mises en places à J+30

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR377

LES 10 SECRETS DES MEILLEURS CONSEILLERS

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bonnes méthodes pour être plus performant, être plus efficace, vendre mieux et plus

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Equipes commerciales

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-boardrd
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le secrets des meilleurs commerciaux sont développés et expliqués pour développer la performance commerciale

I - SUIVRE UN PROCESSUS STRUCTURÉ

- La règle des 4x20
- L'écoute active
- Poser les bonnes questions
- Avantages/bénéfices – conséquences/utilisation

II - VAINCRE SES PROPRES PEURS

- Identifier ses freins/peurs
- Chercher des solutions- Le chef d'orchestre de l'entreprise
- Appliquer des solutions
- L'Humilité

III - LE CLIENT EST UN AMI

- Rendre service
- L'enthousiasme
- Etre centré sur l'autre et pas sur soi
- La conviction d'être quelqu'un de bien
- Gagner de l'argent n'est pas honteux

IV - SE VENDRE SOI

- Son rayonnement
- Son style et son environnement matériel
- Son ouverture à l'autre
- Sa volonté de satisfaire
- Sa capacité à rassurer

V - SE PRÉSENTER : LE PITCH

- Ce que j'apporte/ma différence
- Mes références/ce que les clients apprécient
- Nos services
- Mon rôle

VI - FAIRE ACHETER PLUTÔT QUE VENDRE

- L'intérêt d'une bonne découverte
- L'art du questionnement
- Les facteurs clés de décisions

VII - LA DÉCOUVERTE : LA COMBINAISON DU COFFRE FORT

- Besoins implicites
- Besoins explicites
- Besoins collatéraux
- Besoins organisés

VIII - L'ACQUISITION COMME ENRICHISSEMENT

- Ce qu'apporte la solution
- L'adéquation solution/besoin
- Enjeux pour le client

IX - GÉRER LES PEURS CLIENTS

- Anticiper les peurs
- Découvrir le fondement des peurs
- Les traiter

X - ANTICIPER LE CLOSING

- Inverser le rapport de force
- Asseoir sa légitimité
- Identifier les leviers décisionnels
- Le traitement des objections

CONCLUSION

- Ce stage pragmatique et concret permettra aux adeptes de remise en cause et en question de vendre mieux et plus

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR378

NOUVEAU PRIX, NOUVEAU STATUT EXCLUSIF… OBJECTIF RENÉGOCIATION

OBJECTIF(S)

• Faire accepter le prix du marché, ne plus perdre son temps avec des biens invendables et accélérer les taux de transformation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux et responsables commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Comment instaurer un suivi irréprochable, établir une relation de proximité et de confiance avec le vendeur pour lui faire accepter la réalité du marché. Objectif : baisse de prix et partenariat exclusif.

I - ANTICIPER LA RENÉGOCIATION

- Comment apparaître comme LA référence immobilière à la rentrée du mandat
- La vision d'avenir
- Déterminer le point de rupture du vendeur
- Comment faire accepter une négociation prix rapide
- Comment faire accepter une offre par anticipation

II - LA BOÎTE À OUTILS

- L'observatoire du marché
- L'argus des ventes
- La revue de presse
- L'outil de traçabilité
- Le Monopoly
- Castorus

III - INVERSER LE RAPPORT DE FORCE : TRANSFORMER LE VENDEUR EN DEMANDEUR

- Le suivi hebdomadaire. Que dire s'il n'y a pas de visite
- Le compte rendu après visite
- Le bilan de commercialisation à 1 mois, à 3 mois, à 6 mois
- Les erreurs à ne surtout pas commettre. Ce qu'il ne faut surtout pas dire

IV - L'ENTRETIEN DE RENÉGOCIATION

- Les étapes à respecter
- Comment apparaître comme un allié et pas comme un ennemi
- Comment se servir du futur projet pour faire accepter le bon prix
- Utiliser la motivation pour faire accepter la réalité du marché

V - TRANSFORMER LE MANDAT SIMPLE EN MANDAT EXCLUSIF

- Rendre le produit désirable par le concept de nouveauté
- Pourquoi la fermeté sur le prix est rassurante et optimise la réussite
- Pourquoi l'exclusivité accélère la vente
- L'exclusivité en chiffres

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR379 RENTABILISER SON TEMPS ET NE PAS SE TROMPER DE CLIENT

OBJECTIF(S)

• Éviter de tomber dans le piège des faux clients, se consacrer et se concentrer sur les vrais clients, sérieux, solvables, fiables

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux, managers et chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les erreurs d'organisation classiques
- Les faiblesses comportementales en période de crise

I - COMMENT DÉJOUER LE VRAI / FAUX CLIENT

- La méthode des mails
- La méthode des 5 questions en speed dating
- La méthode du quiz

II - POURQUOI ET COMMENT LE CLIENT PREND LA MAIN

- La notion de pouvoir client
- Comment dire non
- Comment se libérer des enjeux objectifs et argent

III - LA DÉMARCHE IMPLICATOR

- L'acheteur et profil feeling
- Le vendeur et check-up
- L'investisseur et vision d'avenir

IV - LE FACTEUR TEMPS ET LES QUESTIONS CLÉS

- Comment imposer JDHL
- Comment asseoir son autorité
- Comment Maîtriser le verbe positif
- Comment utiliser les techniques de guidage

V - L'ORGANISATION MATÉRIELLE

- La notion de Bar en 7 minutes chrono
- L'espace signature
- Les supports de verrouillage

CONCLUSION

Un stage idéal pour ceux qui veulent ne pas s'investir pour rien et ne pas rater des ventes

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR391 FAIRE VISITER UN BIEN

—

Tout un art…

OBJECTIF(S)

• Comment se positionner en visite, rassurer ses prospects, avoir les bons réflexes côté acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÊTRE EFFICACE PENDANT UNE VISITE

- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Rassurer par l'attitude, l'écoute et le comportement
- Comment réaliser une véritable visite de bien immobilier

II - QUELLE ATTITUDE AVOIR AVEC SES CLIENTS

- Côté acquéreurs
- Mieux cerner les besoins par une véritable découverte
- Comment effectuer cette découverte ?
- A quel moment argumenter ?
- Comment closer une visite ?
- Comment procéder avec son client vendeur

III - LE SAVOIR FAIRE

- Comment se différencier de la visite virtuelle ?
- Les bons réflexes
- Les bons mots aux bons moments
- Stratégie de positionnement
- La réponse aux objections des acquéreurs

Jeux de rôles indispensables : journée basée sur le comportement à tenir avec des clients pendant une visite.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR406 CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION

OBJECTIF(S)

• Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing, comprendre les mécanismes psychologiques et décrypter les comportements des clients et influencer positivement pour transformer les prospects en clients

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers

Prérequis : connaître sa clientèle

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en Marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉCOUVRIR LE NEUROMARKETING

- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Identifier les déclencheurs et stimulis adaptés à l'immobilier pour capter l'attention et convaincre
- Utiliser les découvertes de l'eye tracking pour le site de son agence

II - INFLUENCER SON INTERLOCUTEUR

- Connaître des techniques historiques pour être persuasif en prospection
- « Profiler » pour vendre en décryptant les motivations de son interlocuteur
- Mieux comprendre les biais cognitifs en action pour les utiliser à son avantage lors d'une négociation

III – CONNAITRE LES MÉCANISMES CÉRÉBRAUX

- Utiliser le marketing sensoriel sur les photos des biens et en agence
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication immobilière

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR503 LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ

OBJECTIF(S)

- Augmenter sa notoriété.
- Valoriser l'image du négociateur.
- Développer l'exclusivité et fidéliser sa clientèle.
- Réaliser plus de vente.
- Se différencier des concurrents.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ANALYSE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

- Analyse de la notion de marketing immobilier en France actuellement
- D'où viennent vos clients ?

II - DU CONCRET !

- Comment communiquer efficacement
- Quels outils, quels moyens, quels supports ?

III - COMMENT SE DÉMARQUER DES AUTRES

- Utiliser des documents efficaces et ciblés

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR505 MAÎTRISER SES ACQUÉREURS POUR MIEUX VENDRE

OBJECTIF(S)

- Identifier ses acquéreurs prioritaires
- Développer la découverte client
- Davantage d'empathie et d'écoute.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - TRAVAILLER EFFICACEMENT, CIBLER SES CLIENTS

- Comment identifier les véritables acquéreurs ?
- La découverte client

II - ÉTUDIER ET COMPRENDRE LE BESOIN DU CLIENT

- Analyser les typologies selon la méthode SONCASE
- Mieux comprendre le besoin client

III - TRAITEMENT DES OBJECTIONS, RASSURER SES CLIENTS

- Les objections les plus courantes
- Savoir rassurer

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR512

SAVOIR FAIRE
VISITER UN BIEN !

OBJECTIF(S)

• Acquérir les techniques permettant de bien comprendre le raisonnement de l'acquéreur.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier débutants.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - SE POSITIONNER COMME UN EXPERT

- Faire prendre conscience aux clients notre rôle d'accompagnateur
- De l'expertise …
- … Mais aussi de l'écoute !
- Les basiques du bon agent immobilier aujourd'hui

II - MAÎTRISER LES ASPECTS TECHNIQUES

- Aspects techniques d'une visite
- Bien connaître son bien
- Savoir guider son client
- Être un vrai meneur

III - LE COMPORTEMENT DU NÉGOCIATEUR PENDANT LA VISITE

- Changer son comportement et l'adapter en fonction des situations et des clients
- Moins d'argumentation directe
- Apprendre à donner de l'autonomie à ses clients
- Apporter une image davantage professionnelle

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR518 SAVOIR SE DIFFÉRENCIER DES AUTRES

OBJECTIF(S)

• Justifier notre rôle d'intermédiaire, travailler davantage en mandat exclusif, valoriser l'image du négociateur et fidéliser sa clientèle, transformer un client en prescripteur, apporter un service complet à ses clients et réaliser plus de ventes.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - L'ÉVOLUTION DE NOTRE PROFESSION

- Le marché s'est durci, on ne s'improvise plus négociateur, on le devient
- Analyse et schéma du marché immobilier ces dernières années (le particulier, l'arrivée des mandataires, les notaires…)
- Information auprès des clients par les médias (multiplication des émissions…)

II - ANALYSE DES VÉRITABLES BESOINS ET ATTENTES DE NOS CLIENTS

- Le marché du particulier (LeBonCoin, PAP)
- Pourquoi avoir recours à nos services ?
- Se mettre réellement à l'écoute : étude précise des besoins
- Passer du temps au début pour conclure plus facilement
- Pratiquer l'empathie, chaque cas est différent, mettons-nous à la place de nos clients et agissons en fonction

III - PROCÉDER ÉTAPE PAR ÉTAPE

- Se positionner comme un véritable accompagnateur de projet
- « Vendre » son image et son parcours
- Apporter conseils sur le plan commercial, financier, économique et juridique
- Établir un partenariat de confiance en exposant son action après avoir reformulé clairement les attentes de ses clients (vendeurs ou acquéreurs)
- Le suivi de ses clients, régulier et adapté !
- Conforter et aider le client sur son projet et son choix final
- Transformer le suivi du projet en restant en contact avec ses clients après la réalisation de l'achat ou de la vente du bien

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR520 DE LA PROSPECTION À LA PRISE DU MANDAT EXCLUSIF

OBJECTIF(S)

- Acquérir le savoir faire pour une bonne prospection.
- Travailler et expliquer le mandat exclusif.
- Identifier et répondre aux objections courantes.
- Réaliser un argumentaire commercial.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA PROSPECTION

- Identifier les différentes sources de prospection
- Organisation entre différents types de moyens de prospection
- Comment utiliser ses anciens clients comme outil de prospection

II - LES OBJECTIONS

- Analyser les objections : sincères et fondées ou non
- Établir la liste des objections les plus courantes sur le fait de travailler avec un professionnel de l'immobilier.
- Comment séduire le vendeur avec une offre de services complète
- Présentation des services à travers un book de présentation

III - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Apporter une réponse et un argumentaire à chaque objection
- Réalisation d'un argumentaire commercial
- Mise en place des actions de suivi client

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR534 RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIENS, SES CLOSING ET SON SUIVI COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

- Obtenir les bases d'une bonne attitude commerciale et professionnelle.
- Developper son image et son marché.
- Transformer ses anciens clients en ambassadeur.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier. Conseillers débutants et confirmés.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ANALYSE DU MARCHÉ - ATTENTES ET BESOINS CLIENTS

- Évolution du comportement client
- Évolution du marché immobilier français, positionnement des professionnels de l'immobilier
- Le positionnement et le rôle du professionnel

II - POURQUOI FAIRE DES DÉCOUVERTES CLIENTS ET COMMENT (CÔTÉ ACQUÉREURS ET VENDEURS)

- Étudier les profils clients en fonction des situations, SONCAS, couleurs…
- A quels moments parler de soi et de son activité, comment amener le client à nous confier son projet
- Lieux, durée, typologies de questions ouvertes…

III - COMMENT EFFECTUER SES VISITES DE BIENS ET COMMENT SAVOIR CONCLURE

- Adapter une attitude différenciante pendant la visite et comment effectuer sa visite en fonction du bien et du profil client
- Choisir son argumentation
- Comment prendre une lettre d'intention d'achat et comment la transmettre
- Rassurer vos clients sur l'organisation et le process de transaction
- Le rôle et l'importance du suivi post vente

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR549 LA DÉFENSE DES HONORAIRES EN TRANSACTION FAIRE FACE AUX SERVICES LOW COST APRÈS LE 1ER AVRIL 2022

OBJECTIF(S)

• Se mettre en conformité avec le décret entré en vigueur le 1er avril 2022.

• Faire adhérer les clients à la valeur ajoutée de l'agence pour leur vente.

• Démontrer au vendeur que les actions que nous mettons en place pour vendre son logement ont une valeur ajoutée pour lui.

• Mieux expliquer la plus value de l'agence pour la défense du prix.

• Sauver ses honoraires pour sauver ses marges et ses revenus.

• Valoriser le travail des négociateurs.

• Mieux faire la différence.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de la Transaction.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - SAVOIR PRÉSENTER LA MISSION DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE

- Tous les services de l'agence présentés au vendeur, dès l'estimation.
- Expliquer que le circuit de distribution fabrique la qualité du client, agence low cost, acquéreur low cost.

II - ANTICIPER LA DISCUSSION SUR LES HONORAIRES AVANT LA PRISE DE MANDAT

- Comment vendre votre différence et votre plus value au vendeur.
- L'utilisation des outils valorisant pour votre agence et le vendeur
- Savoir faire face à une ou des offres low cost
- Défendre vos honoraires tout au long de la vie du mandat

III - LA PRÉSENTATION DE L'OFFRE D'ACHAT… ET SON ACCEPTATION

- Comment prendre une offre d'achat et préservant vos honoraires
- Comment présenter une offre d'achat en préservant vos honoraires
- La défense des honoraires avant la signature du compromis

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR542

SÉCURISER SES HONORAIRES AU TRAVERS DU MANDAT DE VENTE

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les conditions permettant de sécuriser ses honoraires
- Eviter les erreurs et omissions courantes mettant en jeu le droit à rémunération
- Mettre à profit l'examen de la jurisprudence invalidant le droit à rémunération

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable d'agence, Négociateur, Agent commercial, tout personnel en charge de la Transaction.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONDITIONS DE LA PRISE DE MANDAT

- Capacité et Pouvoirs du Mandant
- Connaissance du bien
- Les obligations induites du code civil – du code de déontologie

II - FORMALISME DU MANDAT ET RESPECT DE LA LOI HOGUET

- Conditions de forme du mandat
- Contenu du mandat : mentions, clauses expresses et apparentes, durée et révocation, rémunération …
- Clauses pénale, expresses et apparentes
- Pouvoirs des collaborateurs
- Mandat d'entremise et Mandat d'aliénation/représentation
- Mandat de vente et de recherche
- Mandat simple, exclusif, semi-exclusif
- Registre des mandats, sa tenue, remise du double au mandant
- Avenant au mandat

III - HONORAIRES ET RÉGLEMENTATION

- Liberté des prix et libre concurrence
- Affichage des honoraires : Honoraires en pourcentage/à forfait
- Publicité : règles et mentions obligatoires, exemple
- Droit à rémunération : clause au mandat et clause à l'avant-contrat : règles
- Honoraires et collaboration inter-agences
- Négociation des honoraires : position de la DGCCRF

IV - CONDITIONS DU DROIT À RÉMUNÉRATION – EXEMPLES JURISPRUDENCE

- Conditions tenant au respect de la réglementation professionnelle (loi Hoguet)
- Conditions tenant à la validité du mandat
- Conditions tenant à l'exécution du mandat
- Conditions tenant aux dispositions et à l'exécution de la promesse

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

5. ACTION COMMERCIALE NÉGOCIATION ACQUÉREUR

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR082

CONCLURE EFFICACEMENT ET RAPIDEMENT UNE VENTE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les techniques de conclusion, maîtriser les techniques de traitement des objections, garder les bons comportements en phase de conclusion

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi devoir maîtriser les techniques de conclusion avec les vendeurs
- Pourquoi devoir maîtriser les techniques de conclusion avec les acquéreurs

I - LES FREINS À LA CONCLUSION

- Le comportement personnel :
  - l'absence de connaissance, l'absence de savoir-faire
  - l'absence de savoir être

II - LES 5 ATTITUDES À AVOIR FACE À UNE OBJECTION ÉMISE PAR UN CLIENT

- Ecouter avec intérêt
- Ne pas discuter
- Traiter avec respect les objections
- Répondre brièvement
- Enchaîner positivement

III - LA DÉTERMINATION DE LA NATURE DE L'OBJECTION

- Objection de principe
- Objection non sincère et non fondée
- Objection sincère et non fondée
- Objection non fondée et sincère
- Objection sincère et fondée
- Objection sincère fondée et majeure

IV - LES 15 TECHNIQUES DE TRAITEMENT DE L'OBJECTION

Connaître et maîtriser les 15 techniques pour toujours choisir la meilleure pour traiter l'objection et conclure

- Le Oui et…
- L'Effritement
- L'Objection Appui
- La Compensation / La Prévention / La Réduction
- La Transformation en Question
- La Diversion
- Le Témoignage
- L'Interprétation
- L'Ecran ou By Pass
- Le Silence
- La Méthode

V - LES RÉPONSES À TOUTES LES OBJECTIONS DANS LES 5 RAISONS DE LA NON-DÉCISION DU CLIENT

- Argent, coût des frais, comparaison, garantie, excuses
- Avec le vendeur à la prise de mandat
- Avec le vendeur au passage de l'offre
- Avec l'acquéreur avant et pendant les visites
- Avec l'acquéreur après la visite

VI - MISES EN SITUATION DES PARTICIPANTS

- Test sur le traitement des objections par les participants
- Evaluation de la maîtrise des techniques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR114

NÉGOCIER AVEC LES ACQUÉREURS

—

De la création du contact acquéreur au compromis de vente

OBJECTIF(S)

• Identifier les acquéreurs prêts à s'engager, faire dès le premier rendez-vous la différence avec les autres agences, rassurer des prospects acquéreurs, mettre en place la charte des services à l'acquéreur

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACCUEIL COMMERCIAL DU PROSPECT ACQUÉREUR

II - LA DÉCOUVERTE DES MOTIVATIONS DES BESOINS ET DES ENVIES DU PROSPECT ACQUÉREUR

Les questions impératives à poser pour obtenir les réponses indispensables

III - LA MISE EN CONFIANCE DU PROSPECT ACQUÉREUR

La transparence dans le service proposé
Les outils de transparence : « l'engagement d'action de l'agence »

IV - LA SÉLECTION ET LA PRÉPARATION DE LA VISITE

Comment sélectionner les biens à visiter
Eviter que le prospect acquéreur choisisse lui-même le bien à visiter La technique de l'USP

V - LA VISITE

Les comportements gagnants durant la visite L'art de « pré » closer durant la visite

VI - L'OBTENTION DE LA DÉCISION

La conclusion de la visite
La gestion des objections durant la visite

VII - LE RETOUR À L'AGENCE ET L'OBTENTION DE LA DÉCISION IMMÉDIATE

Les outils facilitant pour obtenir un engagement d'achat
L'indispensable dossier de vente complet pour rassurer le client, Présentation des diagnostics du bien, DPE, etc, dates clés à connaître.
L'engagement d'achat contractuel

VIII - LA SIGNATURE DU COMPROMIS

Faire passer le prospect acquéreur de l'engagement d'achat au compromis
Conforter l'acquéreur dans sa décision

IX - TRANSFORMER SON ACQUÉREUR EN PRESCRIPTEUR

Rester en contact avec l'acquéreur durant le compromis
Les comportements lors de la signature de l'acte authentique
Le service + DE L'AGENCE au lendemain de l'acte authentique
Transformer son acquéreur en prescripteur
Le suivi de l'acquéreur… Pour sa revente Mise en place du plan d'actions et des outils

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR405

BIEN ANALYSER LE BÂTI MAÎTRISER LES POINTS QUI IMPACTENT L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION

OBJECTIF(S)

• Différencier « neuf » et « ancien » et gérer les questions de garanties, décrypter et expliquer les diagnostics, comprendre la nécessité d'une bonne connaissance du bâtiment. Cas pratiques et illustrations au cours de la journée

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ANCIEN ET LE NEUF

- Rappel des définitions
- Les garanties décennales et la dommage ouvrage
- Les pièges à éviter et les points de vigilance
- Les solutions à mettre en œuvre
- Dater une installation gaz ou élec

II - LES POINTS VISUELS QUI ONT UN IMPACT SUR L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION

- Les murs porteurs et autres
- La présence d'un sous-sol ou non, impact technique.
- Les types de construction/matériaux
- Les types de charpente/toiture. Que vérifier
- Les huisseries
- Systèmes de chauffage, âge, performances, image

III - LES POINTS COURANTS QUI INQUIÈTENT

- Les fissures
- Les questions d'humidité : remontées humides, étanchéité
- Les fuites en toiture : graves ? évènements spécifiques
- L'installation électrique : que vérifier
- La présence d'insectes et autres nuisibles
- Les questions d'assainissement
- Illustrations et cas pratiques : analyser, expliquer, déminer les questions courantes
- Impact de ces questions sur la valorisation du bien

IV - LIRE ET EXPLIQUER LES DIAGNOSTICS

- Comprendre et interpréter un DPE - Conseiller son vendeur et expliquer à l'acquéreur
- Les termites et autres nuisibles : décryptage
- ERP : les points d'impact, les explications, comment contractualiser lors de la vente
- Amiante : liste A et B : ce que ça implique
- Plomb : que surveiller

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR314 LA SÉLECTION DES BIENS, LA VISITE ET LE RETOUR DE VISITE

OBJECTIF(S)

• Renforcer sa connaissance du stock pour faire la meilleure sélection de biens, communiquer efficacement avec le client pour lui proposer des visites « productives »

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers ou chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Méthode : apports théoriques et pratiques de l'animateur, travail sur des exercices pratiques, sous-groupes, jeux de rôle. Remise au stagiaire d'un manuel de formation reprenant l'ensemble de la matière enseignée ainsi que des outils de travail et d'organisation de l'activité permettant au retour à l'agence d'améliorer sa méthode de travail et ses résultats de manière significative. Présentation power point
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant en Management et Formation immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'UTILISATION EFFICACE DU STOCK DES MANDATS

- Le choix des biens à présenter
  • Qu'est-ce qu'une bonne sélection d'affaires,
  • Présentation et fixation des règles du jeu.
- Comment marier convivialité et informatique ?

II - L'ORGANISATION ET LA CONDUITE DE LA VISITE

- Vendre la visite au propriétaire, verrouiller le rendez-vous avec le vendeur
- La visite des biens, que faire :
  • Pendant le trajet
  • Pendant la visite
  • Pendant le trajet de retour
- Mettre en valeur le bien visité
- Déclencher et identifier les clignotants et les signaux d'achats

III - LE RETOUR DE VISITE

- Les techniques d'argumentation, débriefer une visite
- Rappel des fondamentaux, la technique du pré-close
Jeux de rôle et mise en situation

IV - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Rappel des fondamentaux
Jeux de rôle et mise en situation

V - LE SUIVI DES VISITES

- Le compte-rendu de visite au vendeur
- La relance des acheteurs.

VI - LA CONCLUSION DE LA VENTE

- La stratégie de l'offre d'achat
- L'alternative en cas d'échec

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR327

UNE DÉCOUVERTE BIEN FAITE POUR UNE VENTE ASSURÉE

OBJECTIF(S)

• Approche ludique par le jeu, optimiser les préparatifs et relever les indices chez vos « acheteurs et vendeurs », évaluer objectivement et émotionnellement un candidat à l'achat d'un service

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

NOUVEAUTÉ : JEU COLLECTIF EN MATINÉE !
LE GRAND DEFI ! « VOUS ÊTES EN AGENCE »

« Vous êtes dans une agence dynamique et reconnue.
Vous allez recevoir quatre prospects acheteurs en cette matinée.
Un seul d'entre eux a un véritable projet d'acquisition.
Lequel est le bon ?
Vous allez devoir à tour de rôle découvrir vos prospects,
déjouer les pièges,
Faire preuve d'initiative et d'à-propos.
En après-midi, deux prospects vendeurs se présenteront à vous.
Lequel a-t-il un véritable projet de vente ? »

PRÉAMBULE

Vous aurez la possibilité lors de cette journée de visualiser plusieurs mises en scène d'entretiens de découverte pré-filmés valorisant les approches les plus pertinentes

I - MISE EN PLACE DU JEU

L'entretien découverte Acheteur & Vendeur
- La préparation logistique et mentale : grille de lecture
- La réception des prospects acquéreurs à tour de rôle
- La réception des prospects vendeurs à tour de rôle
- La collecte des approches les plus opérantes et des détails qui font la Différence

II - DÉBRIEFING QUALITATIF

L'Apport des solutions gagnantes
- Passage en revue de tous les aspects de la grille de lecture (enthousiasme, énergie, influence, assurance, empathie, congruence, assertivité…)
- Mise en perspective de la qualité de l'observation et de la subtilité des remarques
- Validation des approches pertinentes et modification des attitudes parasitantes
- Mise en avant des mots et des expressions employés

III - VISUALISATION DE PRESTATIONS PRÉ-FILMÉES

La visualisation de mises en scène d'entretiens de découverte
- Vos yeux et vos oreilles pour jauger les prestations des acteurs
- Les bonnes idées à retenir
- A vous de jouer : travailler et optimiser la forme !

IV - CONSTRUCTION DE LA CHECK-LISTE

L'ajustement et la précision des attitudes et des discours
- L'attitude générale et les détails qui font la différence !
- Les résultats obtenus : la connaissance de l'historique immobilier de votre client, l'état d'avancement du projet, son profil de communiquant, sa maturité décisionnaire, son degré d'émotivité, ses inquiétudes…
- Le comportement « ad hoc » admis par tous

CONCLUSION

Le perfectionnement des moments cruciaux de la découverte

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR362

RÉSEAUX SOCIAUX : LES NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE TRANSACTION

OBJECTIF(S)

• Commercialiser vos biens via les réseaux sociaux B to C, créer un réseau social Business to Business, offrir pour les syndics un service transaction à ses copropriétaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, Managers, Dirigeants, Syndics et Gérants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Il est conseillé de venir avec son ordinateur portable
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
L'histoire des réseaux sociaux
Analyse des connaissances des réseaux sociaux

I - COMMENT CONSTITUER SON RÉSEAU SOCIAL B TO B

- Quel réseau choisir
- Quels sont les objectifs poursuivis dans la constitution de ce réseau social
  • Trouver des acquéreurs
  • Trouver des vendeurs
  • Faire des transactions supplémentaires avec vos vendeurs
- Comment constituer un réseau international
- Comment constituer un réseau national
- Mettre en place des synergies d'activité
- Faire son profil pour optimiser les adhésions à votre réseau social

II - SE SERVIR DE SON RÉSEAU SOCIAL B TO B AVEC LES CLIENTS

- La prospection grâce au réseau social, les arguments et les avantages consommateurs
- Intégrer les réseaux sociaux dans les services au vendeur dans la prise de mandats exclusifs
- Prospecter des mandats dans vos copropriétés grâce à vos réseaux de partenaires
- Optimiser le travail sur vos vendeurs en les accompagnant dans leur nouvelle région

III - LES RÉSEAUX SOCIAUX B TO C

- Constituer sa page professionnelle
- Le principe de la viralité des réseaux sociaux
- Se constituer son réseau au travers de ses clients, ses prospects, ses voisins, ses anciens clients
- Animer efficacement sa page professionnelle
- Prospecter efficacement avec les réseaux sociaux
- Commercialiser efficacement vos biens en vente et en location au travers de Facebook
- La gestion du succès avec les réseaux sociaux

CONCLUSION

Mise en place du plan d'actions

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR368

TRANSFORMER UN PROSPECT ACQUÉREUR EN CLIENT ACQUÉREUR

OBJECTIF(S)

• Rassurer les clients acquéreurs sur les opportunités d'achat, mettre en place une procédure de suivi efficace des acquéreurs, connaître parfaitement son environnement immobilier macroéconomique et s'en servir

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants et expression des attentes
Comment se comportent les acquéreurs

I - COMPRENDRE LES ACQUÉREURS

- La psychologie des acquéreurs
- L'évolution du marché de la transaction sur votre secteur ces dernières années
- Les chiffres clés de votre marché
- Préparation des outils « d'explication de texte » pour les acquéreurs

II - SE FAIRE COMPRENDRE ET RASSURER

- Comment mettre en place une communication qui rassure les acquéreurs
- Les publicités qui rassurent les acquéreurs
- Une vitrine qui rassure les acquéreurs
- Un site internet qui rassure et donne envie d'acquérir
- Le marketing direct qui favorise les achats
- La communication sur les réseaux sociaux
- Le développement de vos réseaux professionnels

III - LE PREMIER CONTACT EFFICACE

- L'accueil efficace avec les prospects acquéreurs
- L'accueil au téléphone, la mise en pression immédiate
- L'accueil à l'agence, objectif « rassurer le client »

IV - COMPRENDRE LE CLIENT POUR MIEUX LE SERVIR

- La mise en confiance par la découverte
- L'explication du marché
- Les chiffres clés à exposer aux acquéreurs

V - SE COMPORTER EN VISITE

- L'art d'organiser les visites
- La visite rassurante
- Les mots à employer pour éviter les maux

VI - TRANSFORMER UN PROSPECT EN ACQUÉREUR

- Le suivi de l'acquéreur
- La relance efficace des acquéreurs
- Les outils d'animation du fichier des acquéreurs

VII - LA REVISITE, LE MOMENT CLÉ

- Traduire et reprendre les informations pour créer les intérêts en revisite
- La mise en pression lors de la revisite
- Le traitement des inquiétudes et des objections
- La prise de décision lors de la revisite

VIII - TRANSFORMER L'INTÉRÊT EN ACHAT

- Comment aider l'acquéreur dans sa prise de décision
- Pourquoi et comment signer rapidement un avant contrat
- L'accompagnement entre l'avant contrat et la signature définitive
- Le service après vente

CONCLUSION

La mise en place de mon premier plan d'actions

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

6. COMPROMIS DE VENTE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR041 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVÉ : 1ÈRE PARTIE

OBJECTIF(S)

• Préparer la rédaction de l'avant-contrat par la connaissance juridique, fiscal physique… du bien vendu.

• Organiser la collecte des informations et documents nécessaires.

• Remplir l'obligation d'information des parties.

• Se prémunir d'un engagement en RCP.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction. Tout collaborateur participant à la rédaction des contrats sous seing privés.

Prérequis : expérience Transaction bienvenue.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Rappel du cadre général de l'activité Transaction
- L'importance du mandat non entaché de nullité
- Les raisons de la nécessité de constitution du dossier de vente
- Comment et à quel moment obtenir les documents nécessaires ?
- Comment les vérifier ?

I – CAPACITÉ DES PARTIES : SENSIBILISATION

- Capacité et Incapacités du mandataire / collaborateurs
- Capacités et Incapacités des Vendeurs /Acquéreurs
- Capacité financière de l'acquéreur – Origine des fonds
- Autres incapacités totales ou relatives

II - DÉSIGNATION & SITUATION DU BIEN

- Qualité du droit de propriété – Ses Modifications
- Identité du bien & Informations à transmettre
- Particularités des lots de copropriété
- Situation au regard des hypothèques
- Situation du bien au regard de l'urbanisme
- Garanties constructions – Divers
- Particularité au regard de l'état locatif présent ou à venir

III – DOCUMENTS « SANTÉ & SÉCURITÉ »

- Quels documents ?
- Le dossier de Diagnostics de l'art L271-4 CCH
- Les dernières évolutions : ERP, Audit énergétique, Mouvements de terrain, Information bruit ….
- Situation du bien au regard de sa classe énergétique

IV – DOCUMENT & INFORMATIONS EN COPROPRIÉTÉ

- Documents de l'article L721-2 CCH ou les trouver ?
- Quelles informations recueillir et Transmettre ?
- Avances remboursables et charges : quelle répartition entre vendeur et acquéreur ?
- Extranet copropriété et loi ELAN
- Évolutions Fonds travaux
- Plan pluriannuel de travaux
- DPE collectif
- Mesures spécifiques petites copropriétés

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR347

LA COPROPRIÉTÉ POUR LES TRANSACTIONNAIRES

—

Mieux la comprendre pour mieux la vendre

OBJECTIF(S)

• Appréhender les notions de base de la Copropriété, connaitre les droits et obligations des copropriétaires. Mieux constituer son dossier de vente : documents de l'article L721-2 du CCH – Extranet copropriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction
Tout collaborateur participant à la préparation ou la rédaction des actes de vente

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – INTRODUCTION - CADRE JURIDIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Sensibilisation au régime de la copropriété
- Copropriété et lotissement - Copropriété et indivision
- Les raisons de la naissance du régime de la copropriété
- Les textes de la copropriété Evolutions lois ALUR et ELAN

II – ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les documents : Règlement de copropriété, EDD, état de répartition de charges
- Rôles : Syndicat de copropriétaires, syndic, conseil syndical
- Nature et composition des lots
- Droits et obligations des copropriétaires
- Assemblées : rôle et fonctionnement
- Charges de copropriété : nature et répartition
- Les divers travaux et leurs conséquences

III – VENTE DE LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Documents et règles de mutation
- Documents à remettre à l'acquéreur
- Où trouver les documents et informations ?
- Conséquences financières : partage acquéreur/vendeur
- Chronologie de la vente de lot de copropriété
- Protection des intérêts du syndicat
- Droit de préemption des aires de stationnement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR348 LES DIVERS AVANT-CONTRATS – LEURS PARTICULARITÉS – PROMESSES DE VENTE – COMPROMIS…

OBJECTIF(S)

- Connaître les divers avant-contrats.
- Maîtriser leurs particularités.
- Adapter chaque cas au regard des attentes du vendeur et de l'acquéreur.
- Choisir en toute connaissance le contrat adapté.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes en transaction. Tout collaborateur participant à la préparation ou la rédaction des avant-contrats.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les divers avant-contrats

I – PREMIÈRES PARTICULARITÉS DES PROMESSES

- Promesse unilatérale de vente & Compromis
- Engagement des parties
- Versement
- Faculté de rétractation
- Obligation d'exécution

II – OFFRE D'ACHAT

- Définition
- Contenu
- Distinction avec la lettre d'intention d'achat
- Application du droit de rétractation ?
- Forme et caractéristiques de l'offre
- Conditions de validité de l'offre
- Acceptation de l'offre – Contre-proposition

III – PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE

- Définition
- Conséquences de la réforme du droit des contrats
- Forme particulière
- Application du droit de rétractation ?
-Contenu
- Indemnité d'immobilisation
- Levée d'Option
- Délais & Conditions

IV – PACTE DE PRÉFÉRENCE

- Définition - Cadre juridique
- Conditions de conclusion
- Contenu – Durée
- Conséquences de la signature du pacte
- Action Interrogatoire
- Non-respect de l'exécution du pacte

V – PROMESSE SYNALLAGMATIQUE DE VENTE = COMPROMIS

- Définition - Conditions du compromis
- Forme et Contenu
- Pourquoi l'Acte Authentique ?
- Substitution – Cession
- Vente forcée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR376 PRÉPARATION ET RÉDACTION DU SOUS SEING PRIVÉ : 2E PARTIE

—

Sécuriser son droit à rémunération

OBJECTIF(S)

• Anticiper ses devoirs de conseil et d'information, rédiger les clauses nécessaires à la parfaite information des parties

• Connaître les rôles complémentaires : Notaire – Syndic et Professionnel de la transaction

• Suivre ses vantes jusqu'à réitération

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction. Tout collaborateur participant à la rédaction des contrats sous seing privés

Prérequis : Avoir assisté à la journée 1ère partie : E-TR041.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

-Importance de la rédaction du Compromis par le
----Professionnel - Les obligations du code de déontologie
-L 'information clients : devoirs de conseil et d'information
-Compromis et réitération : Pourquoi ?
-Collaboration Inter -cabinets

I – CHRONOLOGIE ET RÉDACTION DES CLAUSES DU COMPROMIS

Selon la chronologie du compromis FNAIM/Modelo « bien soumis au régime de la copropriété »

- Désignation des parties – Du mandataire
- Déclaration préalable – Désignation et Identité du bien
- Déclarations du Vendeur – Déclarations de l'acquéreur
- Dossier de diagnostics et État de l'immeuble
- Documents de la copropriété –
- Vendeur/Acquéreur : qui paie quoi ?
- Conditions particulières et dispositions diverses
- Conditions financières – Conditions suspensives
- Rémunération de l'intermédiaire
- Nombre d'originaux – Signature électronique/manuscrite

II – CHRONOLOGIE ET SUIVI DE LA VENTE

- Conditions du droit de rétractation
- Suivi des conditions suspensives
- Les étapes d'une Transaction : du mandat à la perception des honoraires
- Rôles et complémentarité : Professionnel de la Transaction/ Syndic/ Notaire
- Formalisme particulier de la vente de lot(s) de copropriété

III – GARANTIR SA RÉMUNÉRATION

- Rappel des obligations de la loi Hoguet
- Impact de l'arrêté sur la publicité des prix
- Adéquation des termes du mandat et de l'avant contrat
- Points de vigilance
- Modification de la charge des honoraires : le point
- Les leçons de la jurisprudence

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR998 POURQUOI ET COMMENT RÉDIGER SON COMPROMIS DE VENTE

OBJECTIF(S)

• Acquérir les bons réflexes pour préparer un compromis de vente : les questions à se poser, la maitrise des éléments, mesurer l'importance du devoir de conseil et de la responsabilité de l'agent immobilier dans une transaction.
Que l'on rédige ou non

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ENGAGEMENT DES PARTIES

- Vendeur et acquéreur : Définition des parties. Capacité à vendre ou acheter. Régimes matrimoniaux.
- Les pièces à collecter. Où et comment les collecter ?

II - DÉSIGNATION DU BIEN ET ORIGINE DE PROPRIÉTÉ – DEVOIR D'INFORMATION

- Origine de Propriété : l'importance de détenir le dernier titre de propriété. Décryptage. Réflexes. La bonne lecture des titres de propriété.
- La description physique du lot : cadastre. Les questions à se poser quand il y a différence entre le titre et le visuel.
- Vente en Copropriété : définition. Nature et composition des lots. Les surfaces. Pièces à collecter. Nouvelles Obligations.
- Les servitudes actives. - Urbanisme - État locatif du bien vendu
- Les constructions de moins de 10 ans
- Devoir de conseil et information du vendeur et de l'acquéreur.
- Information de l'acquéreur - Information du vendeur

III - LES CONDITIONS DE LA VENTE

- Décryptage et enjeux des conditions de la vente dans la cadre du contrat FNAIM.
- Les servitudes à créer - Les conditions particulières.
- Vente en copropriété : les avances sur charges et travaux, règles applicables.
- Transfert de jouissance : responsabilité de l'agent immobilier.

IV - PRIX DE VENTE ET FINANCEMENT

- Prix soumis aux droits d'enregistrement. Assiette des droits, calcul des droits. - Cas de prix TTC et incidence de la TVA. - L'acompte
- Origine des fonds et lutte contre le blanchiment. Responsabilité de l'agent Immobilier.
- Déclarations de l'acquéreur, mention manuscrite.
- Cas particulier du blanchiment, risques pour l'AI. Suspicion de blanchiment.

V - LES CONDITIONS SUSPENSIVES AUTRES QUE FINANCIÈRES

- Conditions suspensives d'obtention de prêt. La bonne rédaction.
- Les autres conditions suspensives.

VI - RÉITÉRATION, RÉMUNÉRATION, DROIT DE RÉTRACTATION

- La fixation du délai de réitération - Clause pénale
- La rémunération de l'agent immobilier. La validité du mandat. La question de la charge de la rémunération
- Droit de rétractation. Formalisme.
- Les annexes : quel formalisme pour la remise des pièces

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR526

SENSIBILISATION À LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE VENTE

OBJECTIF(S)

- Sensibiliser à la constitution du dossier de vente.
- Mieux évaluer les bien en fonction de leur contexte global.
- Comment vérifier la fiabilité des documents et propos recueillis.
- Se préparer à la bonne information des parties.
- Anticiper la rédaction des clauses du compromis.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Rôle du professionnel de la Transaction
- Intérêt de la parfaite information des parties

I – ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Quels Documents ?
- Comment les vérifier ?
- Pourquoi ?

II – CAPACITÉ D'AGIR & DE DISPOSER

- Notions sur la capacité des personnes
- Vérifier la réelle propriété et disposition du bien
- Le bien au regard des privilèges
- Cas divers

III – SITUATION DU BIEN

- Respect des obligations et autorisations Urbanisme
-Existence physique du bien et surfaces fiscalisées
-Assurances et Garanties constructions …
- Le bien au regard de sa classe énergétique

IV – SITUATION LOCATIVE DU BIEN

- Respect et vérification des Congés
- Vente de bien loué au regard de l'article 15 /89 et Limites des congés pour vente ou reprise
- Les droits de préemption du locataire
- Informations diverses à transmettre à l'acquéreur

V – COPROPRIÉTÉ RAPPELS

- Rappel des documents obligatoires
- Autres informations et points de vigilance

Formation présentant les divers formulaires CERFA, sites, moyens d'obtenir et de vérifier les informations/documents à recueillir

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR536 RÉDIGER LES COMPROMIS AVEC FNAIM LÉGAL BY MODELO

OBJECTIF(S)

- Reprendre en mains la rédaction des compromis.
- La méthodologie de la rédaction.
- La signature numérique du compromis et le suivi du dossier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Transaction
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - SE PRÉPARER A RÉDIGER

- Collecte documentaire
- Vérifications documentaire
- Les problématiques récurrentes de la vente

II - LES MODALITÉS DE L'ACTE ÉLECTRONIQUE

- Les modalités légales
- Les atouts économiques de l'acte électronique
- Une nouvelle organisation et gain de temps
- La lettre recommandée électronique

III - DÉMONSTRATION ET PRISE EN MAINS DE MODELO

- Rédaction d'un compromis
- Signature électronique
- Notification par lettre recommandée électronique

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

7. ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR013 L'ASSISTANTE COMMERCIALE EFFICACE

OBJECTIF(S)

• Adapter son approche client en fonction des besoins, répondre, traiter les urgences et les réclamations, développer son rôle de « Noyau » central pour orchestrer son agence

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Assistants commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMMENT ASSURER UN BON ACCUEIL INTER-SERVICES ?

- Maîtriser et comprendre les différents métiers et services de son entreprise
  - • Appréhender les différents métiers
  - - de la transaction
  - - de la location
  - - de la gestion locative
  - - de la gestion de copropriété
- Connaître ses interlocuteurs et leur mission
- Organiser son poste avec les bons outils
- Distinguer l'urgent et l'important

II - COMMENT RENFORCER SES COMPÉTENCES EN COMMUNICATION ?

- Être entendu, se positionner comme aide à la décision
  - • Accueillir et renseigner les prospects/clients
  - • Conseiller et vendre en face-à-face et par téléphone
  - • Traiter les réclamations

III - COMMENT APPORTER SA VALEUR AJOUTÉE À L'ACTION COMMERCIALE ?

- Adopter un savoir-être commercial
  - • Être proactif dans l'action
  - • Assister le responsable commercial dans la gestion de son quotidien
  - • Organiser et gérer les informations nécessaires à l'activité
  - • Assister les commerciaux et les gestionnaires dans l'organisation opérationnelle
  - • Participer à la veille du marché et des concurrents
- Présentation des diagnostics du bien, DPE, etc, Les dates clés de la loi climat et résilience à connaître.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR012 L'ASSISTANTE COMMERCIALE

—

Dans une agence immobilière

OBJECTIF(S)

• Sensibiliser l'assistante dans son rôle opérationnel, faire de l'assistante le premier commercial de l'agence, valoriser le travail de l'assistante en augmentant sa plus-value dans l'agence

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Assistantes commerciales, secrétaires, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Les différentes missions d'une assistante commerciale

I - RAPPEL DES ÉTAPES DE LA VENTE AVEC LE CLIENT VENDEUR

- Le rôle éventuel de l'assistante dans ces étapes
- Bref rappel des diagnostics d'un bien, DPE, etc, dates clés à connaître.

II - RAPPEL DES ÉTAPES DE LA VENTE AVEC LE CLIENT ACQUÉREUR

- Le rôle éventuel de l'assistante dans ces étapes

III - L'ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE

- Les règles à respecter au téléphone
- La maîtrise de l'entretien téléphonique
- Les techniques de questionnement
- Les questions à poser
- Le passage de l'appel
- Le rappel téléphonique
- La prise de rendez-vous pour le conseiller
- Exercices pratiques

IV - L'ACCUEIL PHYSIQUE

- Comment accueillir un client
- La maîtrise de la relation client à l'agence
- La prise de rendez-vous pour le conseiller

- LA GESTION DU CAHIER DES MESSAGES

- Définition
- Comment le tenir
- Le suivi de ce cahier

VI - LA GESTION DU CAHIER DES CONTACTS

- Définition
- Comment le tenir
- La gestion des statistiques
- Le suivi de ce cahier
- La plus value de ce cahier
- Remise de modèle

VII - LA GESTION DU PLANNING DES CONSEILLERS

- Pourquoi un planning centralisé
- La gestion des rendez-vous
- La gestion des statistiques
- La compilation des informations pour le manager

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR386 OPTIMISER LE RÔLE COMMERCIAL DE L'ASSISTANT(E)

OBJECTIF(S)

• Répondre aux attentes des clients pour les fidéliser, organiser l'information service, assurer le suivi d'activité commerciale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Assitant(e)s commerciales ou ADV chargé(e)s de l'interface client / force de vente / entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur spécialisé en relations humaines appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉTABLIR UN CONTACT POSITIF AU TÉLÉPHONE OU EN FACE À FACE

- Se présenter
- La règle de l'AIDA
- Le débit verbal
- La tonalité de la voix
- Identifier la cible

II - PRENDRE EN CHARGE LA DEMANDE DU CLIENT

- Le quiz de pré-découverte
- Aiguiller la demande
- Prendre en charge en cas d'absence de l'interlocuteur

III - CONNAÎTRE VOTRE OFFRE

- Poser les 5 questions clés
- Reformuler

IV - AVOIR UNE RÉPONSE ADAPTÉE

- Comment être factuel
- Comment ne pas traiter les questions illégitimes
- Comment gérer l'ordre des priorités

V - FAIRE FACE AUX RÉCLAMATIONS ET RESTAURER UN CLIMAT DE CONFIANCE

- Ecouter la réclamation
- Prendre en mains au lieu de compatir
- Trouver UNE solution

VI - COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Assister aux réunions
- Connaitre les agendas
- Comprendre la spécialité de chacun
- Devenir la tour de contrôle

II - COLLECTER, DIFFUSER, MÉMORISER DES INFORMATIONS

- Planifier son organisation
- La bannette TMR – MR – FR
- L'agenda productif

VIII - ORGANISER LA RELATION CLIENT/ COMMERCIAUX

- Transmettre les informations
  - par mail
  - par message
  - par cahier de message
- Informer le client du suivi
- Tenir les fiches de satisfaction client

IX - FACILITER ET VALORISER LA COMMUNICATION ÉCRITE :

- Pourquoi l'écrit est important
- L'écrit face au client
- L'écrit face à l'équipe
- L'écrit face au manager
- Le rôle des comptes rendus

X - ASSURER LE SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Prendre les rendez-vous
- Sélectionner avec le GO NO GO
- Verrouiller les rendez-vous chaque matin
- Comment éviter les lapins

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX114 OPTIMISEZ VOTRE ACCUEIL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les différentes phases de l'accueil en face-à-face et téléphonique de manière professionnelle, construire des plans d'appels et répondre aux objections, gérer les appels difficiles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toutes les personnes qui sont en première ligne avec les clients, au téléphone ou en visuel

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACCUEIL : LES DIFFÉRENTS STYLES

- Autodiagnostic de son style d'accueil

II - L'ACCUEIL : LES PRINCIPALES COMPOSANTES

- Etude des contraintes pouvant nuire à la qualité de l'accueil

III - L'ACCUEIL : LES PREMIÈRES SECONDES

- Le sourire La présentation La disponibilité
- La personnalisation de l'accueil L'initiative de l'accueil

IV - L'ACCUEIL : LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Les techniques de base de la communication
- Le langage et l'accueil

V - L'ACCUEIL : DES TÂCHES MULTIPLES

- Informer - Rassurer et sécuriser – orienter
- Rendre un service efficace Faire patienter Filtrer
- Maîtriser Les axes de l'accueil en face-à-face

VI - MAÎTRISER LA COMMUNICATION TÉLÉPHONIQUE

Le langage verbal - Débit – Rythme - Intonation - Volume
Le langage positif, les expressions et vocabulaire positifs
Les techniques de base de la communication : écoute active et questionnement

- Acquérir les bons réflexes :

- Voix souriante et sympathique, débit, rythme, tonalité, élocution…
- Ecouter activement, noter et poser les bonnes questions
- Les expressions et les mots positifs

- Gérer les appels difficiles :

- Percevoir l'état d'esprit de son interlocuteur
- Le conflit embryonnaire ou fortement engagé
- Comprendre « les inquiets, les timides, les confus, les bavards, les mécontents
- Comprendre les situations : « réclamations et litiges, demandes incongrues
- Manier le questionnement pour faire parler et mettre en confiance - Ecouter pour comprendre la vraie demande
- Gagner la sympathie de l'interlocuteur, le valoriser
- Communiquer à son interlocuteur le sentiment qu'il est compris
- Calmer une personne en colère - Déjouer les manœuvres d'intimidation
- Répondre aux objections
- Mieux gérer les situations où le client ou l'usager ne peut être satisfait

- Utiliser les 15 techniques de la gestion des tensions au téléphone

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

8. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO132 SYNERGIE SYNDIC ET TRANSACTION MODE D'EMPLOI PRATIQUE

OBJECTIF(S)

• Mettre en place une politique d'entreprise pour développer les synergies inter services, se positionner comme l'interlocuteur privilégié des copropriétaires souhaitant vendre, augmenter les services rendus aux copropriétaires et les fidéliser

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - ANALYSE DE VOTRE POTENTIEL

- Combien de mutations sur vos immeubles chaque année
- Combien de mandats de vente avez vous captés
- Combien de ventes avez vous réalisées

II - LE RÉFÉRENT TRANSACTION DE SES IMMEUBLES

- Vaincre le syndrome «MIDAS»
- Faire connaître à ses copropriétaires l'ensemble de ses services
- La mise en place de la news letter transaction

III - BÂTIR UN ARGUMENTAIRE EN AVANTAGES CONSOMMATEUR

- Pourquoi confier un mandat de vente à son syndic
- Les avantages pour le vendeur de confier un mandat de vente à son syndic
- La mise en place du mandat spécifique «copropriétaire»

IV -LA MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE DE PROSPECTION VOLONTAIRE SUR LE PORTEFEUILLE SYNDIC

- Le référent transaction local
- Les différentes actions de prospection

V - LE 1ER RENDEZ-VOUS AVEC LE FUTUR VENDEUR

- Comment donner envie au propriétaire de nous confier un mandat exclusif
- La découverte des attentes du propriétaire et de ses futurs freins à l'exclusivité
- L'organisation de l'argumentaire et des avantages du mandat exclusif pour le vendeur

VI - LA SIGNATURE DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES OBLIGATOIRES

- Le traitement des objections au mandat exclusif
- L'utilisation des engagements obligatoire comme aide au traitement des objections
- La signature du mandat exclusif
- Cas pratiques

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR339

BOOSTER SON SERVICE LOCATION POUR UNE MEILLEURE RENTABILITÉ

OBJECTIF(S)

• Améliorer l'efficience de son service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la relation, le suivi et la relance

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables, collaborateurs du service location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Actualité des obligations de conseil et de vérification au regard des récentes réformes et notamment découlant de la loi climat et résilience

I - LE CONTEXTE DU MARCHÉ LOCATIF

- Définir un locataire

I - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DES LOCATAIRES

- Les différents profils de locataires

II - LES ENJEUX DE LA LOCATION GESTION POUR L'AGENCE

- Le cadre juridique et la présentation des offres
- Les nouvelles difficultés à prendre en compte

III - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DE L'AGENT DE LOCATION

- Travailler en équipe
- Le temps, une gestion efficace du travail

IV - LES DIFFÉRENTES APPROCHES DE LA MÉTHODE DE LOCATION

- L'organisation et les objectifs
- Les règles du jeu définies
- Une forte agressivité commerciale
- Maîtrise de ses émotions, pour maîtriser les émotions du locataire

V - L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ : LES OUTILS POUR MIEUX LOUER/RÉDIGER UNE BONNE ANNONCE LOCATION

- Les règles de base, le contenu, les plans, les photos, le style, les prestations

VI - LES MOYENS DE PROMOTIONS

- Web, Vitrine, Relationnel, Clients (locations et vendeurs = exploitation de fichier = coût 0 E !), interne

VII - LES QUALITÉS DE L'AGENT DE LOCATION

- La production de contacts
- L'écoute et la découverte du candidat locataire
- La maîtrise de la décision

VIII - LA MAÎTRISE DES FACTEURS D'EFFICACITÉ

- Augmenter son taux de transformation « 1 contact = objectif 1 RDV »
- « Développement de performance individuelle »

IX - LA RENTRÉE DE MANDATS : LA MÉTHODE EN 13 ÉTAPES

- Recherche de mandats de location en porte à porte
- Formulation prise de rendez-vous
- Traitement des objections

X - L'ORGANISATION DU TRAVAIL

- Comment gérer son temps
- Les outils à mettre en place
- L'organisation en basse saison
- L'organisation en haute saison
- L'utilisation efficace du téléphone
- Réduire les RDV inutiles

CONCLUSION

Qu'est-ce qu'une passoire thermique ?
Le calendrier du DPE, les dates-clés à connaître

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR365 LE LANGAGE NON VERBAL (COMPRENDRE, ANALYSER, DÉCRYPTER ET S'ADAPTER AU LANGAGE CORPOREL…)

OBJECTIF(S)

- Comprendre l'origine du langage corporel.
- Analyser l'importance des gestes sur la perception de l'autre
- Décrypter les différents gestes, positions et mimiques : signification des ancrages et appuis, signification des croisements, signification des mains (positions), signification de la bouche (formes), signification des yeux (mouvements),
- S'adapter et réagir en fonction du langage corporel.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – LES ORIGINES DU LANGAGE CORPOREL.

- Les gestes sont-ils dépendants de l'amygdale?
- La communication non verbale est-elle innée?
- Explications des gestes « innés », « acquis » et « universels » (qui sont liés à trois critères précis).

II – L'IMPORTANCE DES GESTES SUR LA PERCEPTION

- Contrairement à des idées reçues, les mots ne sont pas suffisants pour expliquer et surtout convaincre un client. L'intonation et les gestes viennent confirmer et renforcer un message. La vraie question est, de savoir si les gestes sont plus importants ou plus puissants dans la compréhension et la persuasion, que de simples mots…

III – DÉCRYPTER LES DIFFÉRENTS GESTES »

Explications de la significations des ancrages et des appuis chez un client.

- Pourquoi l'inconscient commande le besoin d'effectuer un ancrage ? protection contre une insécurité ? Partie névralgique, fatalisme ? passivité ?
- Identifier si votre client est un : gestionnaire, un entrepreneur ou un penseur…

Explications de la signification des croisements.

- Le croisement corporel est un code de protection du territoire mental (c'est à dire de la confiance/estime de soi) Comment réagir et déverrouiller ces croisements !

Explications de la signification des mains.

- Les mains interviennent dans un nombre incalculable de séquences gestuelles involontaires. Il est quasiment impossible à une large majorité des gens de convaincre sans le concours de leurs mains.
- Comment identifier si un client ment, dit la vérité, simule, manipule !

Explications de la signification de la bouche.

- …

Explications de la signification des yeux.

…

IV – TROUVER UNE NOUVELLE FAÇON DE RÉAGIR FACE AU LANGAGE CORPOREL »

- Adapter son discours, ses propres gestes et son attitude pour persuader et convaincre en détectant les principaux signaux corporels.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR407 DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE GRACE AUX RÉSEAUX SOCIAUX !

—

Les indispensables outils digitaux à connaître et maîtriser pour développer ses contacts et augmenter son CA

OBJECTIF(S)

• Avoir conscience de l'importance et de l'influence des réseaux sociaux, comprendre les mécanismes de diffusion, d'audience et de visibilité, créer du contenu attractif et innovant pour augmenter sa communauté

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE « NOUVEAU » MARCHÉ (EXPLOSION DE LA COMMUNICATION DIGITALE)

- Analyse de l'impact des réseaux sociaux
- Echange et compréhension du marché en mutation
- S'adapter aux nouvelles tendances immobilières
- Mettre en place une stratégie de com digitale

II - « SE VENDRE » AVANT DE VENDRE UN BIEN (APPRENDRE À COMMUNIQUER SUR SON IMAGE)

- L'importance et l'intérêt de montrer son visage
- Communiquer une image
- Travailler la confiance en soi
- Apprendre à doser les publications
- Valoriser le côté humain et proche pour devenir indispensable « LE » référent unique
- Communiquer sur sa réussite (photo, vidéo, avis client, témoignage)
- Travailler « L'après »
- Développer les avis clients

III - COMMENT ET POURQUOI SE DIFFÉRENCIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Comprendre et s'adapter aux pics d'audiences et aux différents créneaux de diffusion
- Adapter une typologie de publication liée au réseau choisi
- Créer des contenus surprenants ou « choc » pour se démarquer de la concurrence
- Comprendre la nécessité de se différencier pour se faire remarquer
- Entretenir et développer son réseau pour générer de la recommandation et ainsi réaliser plus de vente

IV - ATELIER PRATIQUE ET TECHNIQUE

- Explication d'un « Live » pour générer de la visibilité et se faire remarquer
- Réalisation ou actualisation d'un profil ou page pro
- Conception de publications innovantes et percutantes pour créer de l'interaction
- Explication de réalisation du montage vidéo immobilier
- Proposition et mise en place de concept pour fédérer

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-TR411 L'APPROCHE ET LA GESTION DU CLIENT EN ANGLAIS

OBJECTIF(S)

• Maitriser les bases en anglais pour accueillir le client, s'approprier les repères culturels anglo-saxons et définir les besoins du client anglophone, décrire un bien immobilier et une procédure.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Commerciaux, assistants commerciaux, employés en contact avec la clientèle

Prérequis : maîtrise en français des compétences abordées

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RECUEILLIR DES INFORMATIONS

- Les références culturelles
- Définir les besoins du client / profil client

II - TRANSMETTRE DES INFORMATIONS : DÉCRIRE UNE PROCÉDURE

- La mise en location
- La procédure d'achat
- Les organes et le fonctionnement de la copropriété

III - PRÉSENTER UN BIEN OU UN SERVICE (CARACTÉRISTIQUES ET PRIX)

- La description du bien
- Le prix et le financement
- Les obligations de l'AI

IV - ÉLABORER UN DOCUMENT PROFESSIONNEL DE COMMUNICATION

- Fiche client (acquéreur, vendeur, locataire, bailleur)
- Mail type
- Bon de visites

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG223 LES 8 PALIERS DU SUCCÈS DANS LA TRANSACTION

OBJECTIF(S)

• Redécouvrir les 8 fondamentaux à respecter pour faire une carrière durable et couronnée de succès dans l'immobilier,

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux seniors ou confirmés, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - 1ER PALIER : SE FIXER DES OBJECTIFS ET Y PARVENIR

Méthode de fixation d'un objectif,
Quels objectifs pour quels résultats.

II - 2E PALIER : SAVOIR BÂTIR UN PLAN D'ACTIONS POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS

Comment définir et construire un plan d'actions annuel, trimestriel et mensuel.

III - 3E PALIER : LA PROSPECTION ET SES IMPACTS COMMERCIAUX.

Elargir ses sources de rentrée de mandats exclusifs,
Développer son relationnel.

IV - 4E PALIER : LES STRATÉGIES DE PRÉSENTATION DE SES SERVICES EN FONCTION DES CIBLES :

La clientèle des vendeurs,
La clientèle des acquéreurs

V - 5E PALIER : LA QUALIFICATION DE SES STOCKS PROSPECTS ET CLIENTS.

Le stock mandats : Quels sont les mandats qui vont se vendre rapidement ?
Le fichier des acquéreurs : quels sont les acheteurs qui vont acheter aujourd'hui avec moi plutôt que demain avec autres.

VI - 6E PALIER : LE SUIVI CLIENT DIFFÉRENCIANT

Objectifs, moyens, précautions.

VII - 7E PALIER : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS.

De l'objection à la conclusion.

VIII - 8E PALIER : OPTIMISER SA GESTION DU TEMPS

Identifier ses priorités, planifier ses activités, éliminer les « voleurs de temps »

CONCLUSION

Engagements, synthèse et évaluation du stage, Quiz et Qcm

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR031

LA LOCATION ACCROÎTRE SON EFFICACITÉ, AUGMENTER LE C.A.

OBJECTIF(S)

• Optimiser la rentabilité du service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la réactivité, l'offre multiple et la qualité de service.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables, collaborateurs du service location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Les enjeux du développement de la location, les ratios de rentabilité :
- Qu'est-ce qu'un locataire ?
- Le locataire économique
- Le locataire utilisateur
- Le locataire prescripteur

I - LA VITRINE LOCATION

- Rédiger une annonce location
- Animer une vitrine location
- Concevoir les outils marketing location

II - RÉDIGER UNE PUBLICITÉ LOCATION

- Accroche texte et visuel
- Les bons mots
- Les bonnes expressions

III - RÉPONDRE À UNE DEMANDE D'INFORMATION TÉLÉPHONIQUE

- Comment faire venir à l'agence ?
- La pré-découverte à l'agence

IV - CONDUIRE UN ENTRETIEN PHYSIQUE DE DÉCOUVERTE

- Éviter les pertes de temps
- Découvrir un futur locataire

V - LES GRANDES ÉTAPES DU PROJET LOCATION

- Sélectionner les bons candidats

VI - LA VISITE GUIDÉE DU BIEN

- Mettre en valeur un bien

VII - L'ARGUMENTATION STRUCTURÉE

- Comment convaincre le locataire

VIII - RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- De début d'entretien
- De fin

IX - LA NÉGOCIATION AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Obtenir un bon mandat
- Le rendre lucide sur la valeur du bien

X - LE DOSSIER LOCATION

- Maîtriser toutes les formalités d'arrivée et de départ

XI - LA CHEMISE À CONSTITUER : « BIEN VIVRE SA LOCATION »

- Donner les moyens de bien s'intégrer dans son quartier, dans son logement

XII - LE SUIVI DU LOCATAIRE

- Les appels téléphoniques
- Les lettres de suivi

XIII - TRANSFORMER UN LOCATAIRE EN ACQUÉREUR

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR040

EXPLOITER 2 MARCHÉS EN PLEIN ESSOR : VIAGER ET DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Connaitre et comprendre les mécanismes de ces deux produits et leurs positions respectives sur le marché immobilier français, appréhender les risques et les bonnes pratiques professionnelles, déterminer la valeur d'un viager à l'aide d'un outil de calcul.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier souhaitant développer des transactions en nue-propriété et viager

Prérequis : Connaissance de la transaction immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en démembrement de propriété et viager immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION – DÉFINITIONS ET MARCHÉ

I - LE VIAGER IMMOBILIER

- Qui vend, qui achète en viager
- Les spécificités du viager
- Extinction du viager

II - CALCUL D'UN VIAGER OCCUPÉ

- Principes de valorisation
- Valeur libre/ occupée
- Les variables de calcul, tables, indices…
- Impact de la fiscalité

III - LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

- Qui vend, qui achète en démembrement de propriété
- La convention d'usufruit
- Fiscalité
- Les risques financiers et fiscaux

IV - UTILISATION EN GESTION DE PATRIMOINE

- Stratégie patrimoniale d'un acquéreur, d'un vendeur
- Performance économique de l'investissement
- Sécurisation d'une opération par un programme d'assurances
- Les meilleurs arguments de vente
- Exemples

V - CONCLUSION

- Etendue du Devoir de Conseil en matière de viager et de démembrement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR042 INITIATION VENTE EN VIAGER : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

OBJECTIF(S)

• Découvrir les particularités de la vente en Viager, appréhender les aspects spécifiques de la vente en viager, connaitre les clauses spécifiques du mandat et du compromis viager

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes dotés d'une expérience en transaction et désirant développer la vente en viager

Prérequis : Maîtrise de la vente immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE ET RAPPELS :

- Démembrement du droit de propriété
- Les ventes en démembrement

I - HISTOIRE – STATISTIQUES – CONTEXTE DU VIAGER

-Histoire - Les chiffres - Marché du viager
-Les intérêts du viager pour les parties
-Le crédit viager hypothécaire
-Perspectives d'avenir - Vocabulaire spécifique

II - PRÉSENTATION DU VIAGER ET GÉNÉRALITÉS

- Vente en viager et Aléa
- Les Viagers occupés - Le Viager libre

III - ACTE DE VENTE & VIAGER

- Mandat en viager : Particularités
- Protection du consommateur : Rappels
- Sensibilisation à la capacité des parties - Spécificités
- Cas particuliers
- Capacité de financement de l'acquéreur

VI - VIAGER ET PRIX DE VENTE

- Le prix inconnu !
- Prix et rente viagère
- Bases de calcul de la rente viagère

V - CARACTÈRE ALÉATOIRE DU VIAGER

- Gain et Perte : notion essentielle de l'acte de vente
- Absence de caractère aléatoire : conséquences

VI - EFFETS DE LA VENTE EN VIAGER

- La rente viagère
- Aperçu fiscal du viager
- Non-perception de la rente et ses conséquences
- Exigibilité et perception de la rente - Preuve de vie
- Les garanties de droit - Les garanties contractuelles
- Montant des arrérages et ses modifications : Aperçus
- Les conséquences de la libération anticipée des lieux
- Fin de paiement de la rente

VII - CLAUSES PARTICULIÈRES AUX CONTRATS DE VENTE EN VIAGER

- Les clauses du mandat - Les clauses du contrat de vente
- Les documents et diagnostics annexes
- Particularité du viager libre « loué »
- Possibilité de revente d'un bien acquis en viager
- Possibilité de rachat de la rente

Journée ponctuée d'exemples de valorisation de vente en viager, en utilisant diverses méthodes de calcul

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR044

VIAGER ET NUE-PROPRIÉTÉ : PRODUITS IMMOBILIERS ET DE GESTION PATRIMONIALE

OBJECTIF(S)

• Comprendre les différentes méthodes de valorisation de ces produits (tables, taux, variables…) et avoir les connaissances suffisantes pour développer une approche patrimoniale du viager et du démembrement de propriété afin de capter de nouveaux clients.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier souhaitant approfondir leurs connaissances sur le viager et le démembrement de propriété sur les plans juridiques et fiscaux

Prérequis : Avoir déjà effectué des ventes en viager et/ou en démembrement de propriété ou ayant suivi une journée d'initiation

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en démembrement de propriété et viager immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SPÉCIFICITÉS DU VIAGER IMMOBILIER

II- SPÉCIFICITÉS DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

III - COMPARAISON VIAGER / DÉMEMBREMENT DE PTÉ TEMPORAIRE

- Juridique, fiscale et calculatoire

IV - MÉTHODES DE VALORISATION

- Daubry, Aulagnier, les tables, les taux...
- Ce qu'il faut faire et ne pas faire en matière de calculs

V - FISCALITÉ

VI - MARCHÉ

- Les opérateurs / professionnels
- Les spécificités des opérations effectuées avec les bailleurs sociaux
- Les clients-cibles
- Le financement de ces opérations

VII - COMMENT UTILISER DES ARGUMENTS DE GESTION PATRIMONIALE POUR DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE

- Défiscalisation - cession - transmission familiale…

VIII - DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION

IX - ÉTENDUE DU DEVOIR DE CONSEIL ET JURISPRUDENCE RÉCENTE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR203

COMMENT PROMOUVOIR SA PERFORMANCE PAR LE HOME STAGING

OBJECTIF(S)

• Proposer la mise en valeur du bien à vendre, appelée le Home Staging

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs et agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant en mise en valeur immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES PRESTATIONS DE HOME STAGING

- Les différents types de prestation
- La réalisation de l'intervention étape par étape
- Le réseau professionnel nécessaire
- Internaliser ou externaliser ?

II - COMMENT SÉLECTIONNER LES BIENS LES PLUS EFFICACES

- Critères par logement
- Critères par types de vendeur
- Critères par valorisation

III - PRÉSENTER ET VENDRE LE HOME STAGING

- Le marketing du bien immobilier
- La hiérarchisation des besoins (Maslow)
- Les motivations (type SACOL)
- L'argumentation persuasive

IV - LA COMMUNICATION EN HOME STAGING

- Coaching Client en situation de stress
- Travailler avec les enfants et adolescents
- Réagir face aux situations particulières

V - DÉVELOPPER SON IMAGE DE PROFESSIONNEL

- Valoriser ces nouvelles compétences
- L'image : une composante essentielle de notre société
- Technique de prise de photos immobilières

VI - ACTION !

- Le « tour de l'agence »
- Le lancement commercial
- S'inscrire dans la durée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR222 LA VENTE EN VEFA

OBJECTIF(S)

• Intégrer dans son offre la vente d'un programme neuf pour diversifier son activité et comprendre toutes les étapes pratiques du montage d'un dossier et être opérationnel rapidement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en promotion immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT VEFA

II - IMPACT DE L'URBANISME

III - DÉTERMINER LE CHAMP D'APPLICATION DE L'OPÉRATION DE VEFA

IV - LA VEFA ET LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

- Les obligations du vendeur en l'état futur d'achèvement
- Les obligations de l'acquéreur : prix, modalités de paiement

V - COMPARER IMMOBILIER NEUF / IMMOBILIER ANCIEN

VI - DÉROULER D'UNE VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

VII - METTRE EN PLACE UNE VENTE EN VEFA

- Définir les coûts requis pour mettre en place des moyens nécessaires au succès de l'opération
- Choisir le produit, définir la cible et organiser la vente
- Les outils pour organiser sa démarche client
- Préparer l'agence

VIII - COMMUNIQUER POUR VENDRE DU VEFA

- Prévoir les actions à réaliser (publicité, média, etc) pour toucher le plus grand nombre de clients potentiels
- Préparer les accélérateurs de vente
- Calculer le ROI sur une opération

IX - LES SERVICES PLUS

- Organiser une Vente Flash dans l'immobilier
- Organiser une Vente Portes Ouvertes dans l'immobilier
- Organiser une Vente Privée dans l'immobilier

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR282

DE LA VENTE DE BIENS IMMOBILIERS À LA VENTE DE SERVICES IMMOBILIERS

OBJECTIF(S)

• Mettre en place une politique de services aux clients acquéreur et vendeur, s'engager vis-à-vis des clients acquéreurs et vendeurs sur les actions que nous mettons en place, avoir des honoraires conformes aux services apportés

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants
Quels sont vos outils pour présenter vos services immobiliers aux acquéreurs ?
Quels sont vos outils pour présenter vos services immobiliers aux vendeurs ?
Comment communiquez-vous sur vos services vis-à-vis de votre secteur et marché ?

I - LA TRANSACTION AUJOURD'HUI

Les différentes forces en présence sur le marché et leurs services
Les attentes des consommateurs
Les services proposés aujourd'hui par les différents acteurs

II - COMMENT CONSTRUIRE UN SERVICE POUR LE VENDEUR

Quelles sont les attentes d'un client vendeur
La connaissance du marché de l'agence
Les éléments de preuves irréfutables de l'agence pour montrer son professionnalisme

III - COMMENT CONSTRUIRE UN SERVICE POUR L'ACQUÉREUR

Quelles sont les attentes d'un acquéreur lorsqu'il contacte une agence
Comment mettre en place les éléments favorables au climat de confiance

IV - COMMENT CONSTRUIRE UNE POLITIQUE DE COMMUNICATION EFFICACE POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE

La communication en vitrine
La communication par Internet sur votre site
La communication par Internet sur les sites marchands
La communication en marketing direct physique
La communication en marketing direct dématérialisé

V - LES OUTILS ET ENGAGEMENTS DE L'AGENCE AVEC LE VENDEUR

Les éléments présentant l'agence et sa qualité
L'engagement de service de l'agence
L'engagement qualité du mandat de vente
L'engagement de communication avec le mandat

VI - LES OUTILS ET ENGAGEMENTS DE L'AGENCE AVEC L'ACQUÉREUR

Les éléments présentant l'agence et sa qualité de service
L'engagement de service de l'agence
Les comptes rendus d'activité vis-à-vis de l'acquéreur

VII - LES 3 NIVEAUX DE SERVICES DE L'AGENCE POUR LE VENDEUR (À VOUS DE CHOISIR LE VÔTRE)

Le service de base
Le service différenciant
Le service époustouflant

VIII - LES 3 NIVEAUX DE SERVICES DE L'AGENCE POUR L'ACQUÉREUR (À VOUS DE CHOISIR LE VÔTRE)

Le service de base
Le service différenciant
Le service époustouflant

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR311

LA PRATIQUE DE LA VENTE EN VIAGER

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les conditions propres du viager en vue d'une commercialisation de ce type de bien

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'INTÉRÊT POUR CHACUNE DES PARTIES

- Avantage pour le Vendeur
- Avantage pour l'Acquéreur
  - **Viager libre :** Jouissance du bien
    Rente normalement inférieure aux mensualités d'un prêt
  - **Viager occupé :** Investissement à long terme
    Pas de souci de gestion

II - LES ACTES RELATIFS À LA VENTE EN VIAGER

- Le Mandat de vente
- La Promesse de Vente
  - Conditions propres au vendeur
  - Objet de la vente
  - Le prix de vente : détermination du « Bouquet » et de la « Rente »
  - Les obligations de l'Acheteur
  - La clause résolutoire
  - L'assurance contre l'incendie
- Atelier pratique sur le calcul de la rente viagère en cas de Viager libre
  - Viager occupé
  - Complément de rente en cas de cession ou abandon d'usufruit
  - Complément de rente en cas d'abandon du droit d'usage et d'habitation
- Analyse d'un modèle de mandat de vente en viager et d'un modèle de compromis de vente en viager

III - RÉGIME FISCAL

- Impôts sur le revenu : - des rentes viagères
  Modalité de calcul selon l'âge du crédit rentier
- Fiscalité du débirentier
- Les droits d'enregistrement et de mutation par décès

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR318

VENTE EN VIAGER

—

Perfectionnement

OBJECTIF(S)

• Appréhender les aspects fiscaux du viager : Déclarations - Impositions - Plus-values - IFS…, comment gérer la Revente d'un bien acquis en viager, approfondir la rédaction des clauses spécifiques (études de cas)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs ou toutes personnes désirant envisager la vente en viager.

Prérequis : avoir un première expérience dans ce domaine

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DES BASES JURIDIQUES DE LA VENTE EN VIAGER

- Particularités du vendeur : capacités, besoins, motivations
- Les divers « viagers »
- Le caractère aléatoire nécessaire

II - RAPPEL DES ÉLÉMENTS DE CALCUL DU VIAGER

- Valeur vénale du bien - Valeur d'occupation
- Age – Espérance de vie – Sexe
- Le bouquet - Le taux de la rente
- Les diverses méthodes d'évaluation
- La responsabilité du professionnel sur le calcul de la rente

III - PRÉCAUTIONS ET VIAGER

- Les documents annexes à conserver
- Les assurances
- Les règles de jouissance du bien occupé
- Travaux et obligations des parties
- La libération des lieux anticipés : conséquences et précautions

IV - SELON LES BESOINS DU GROUPE

- Points divers nécessitant d'être revus

V - APERÇU DES DIVERS ASPECTS FISCAUX DU VIAGER

- Droits de mutation
- ISF
- Déclaration de la rente - Imposition de la rente
- Rente et contributions sociales
- Plus-values

VI - ETUDES DE CAS : EXERCICES PERMETTANT D'ABORDER :

- La mise en application des diverses méthodes d'évaluation
- Revalorisation de la rente
- Les cas de défaillance du débirentier : rente, défaut de revalorisation, travaux…
- Aborder la rédaction des clauses spécifiques
- Rachat de la rente
- Revente d'un bien acquis en viager : possibilités et conséquences
- Les conséquences du décès du crédirentier ou du débirentier : comment anticiper

Les exemples seront définis à partir de situations proposées et traitées en groupe

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR367

S'IMPOSER DANS L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

OBJECTIF(S)

• Devenir un (négociateur) Consultant haut de gamme possédant du savoir être et du savoir faire, développer un nouveau segment et cibler une clientèle spécifique

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – MESURER L'UNIVERS DU MARCHÉ HAUT DE GAMME ET SES SPÉCIFICITÉS

- L'immobilier dans l'univers du luxe
- Définition du luxe : qu'est-ce que le luxe ?
- Tendances et prévisions : quiz des pays les plus attractifs dans l'immobilier de prestige
- Le baromètre des agences spécialisées dans l'immobilier de prestige
- Le consultant haut de gamme dans cet univers
- Différence entre Savoir être et savoir faire
- Les compétences requises ou à développer

II - METTRE EN PLACE LES DIFFÉRENTES ÉTAPES ET TECHNIQUES DE LA VALORISATION D'UN BIEN HAUT DE GAMME

- Réaliser son premier entretien dans l'estimation d'un bien de prestige
- Les différentes étapes de l'entretien pour faire la différence : identifier son profil et parler d'exclusivité
- Poser les meilleures questions pour personnaliser son approche
- Le dossier d'estimation d'un bien de prestige
- La règle des 3 prises de conscience
- L'analyse du bien dans son marché prestige
- La personnalisation des services proposés : présenter une stratégie de commercialisation adéquate

III – COMPRENDRE ET DÉVELOPPER UN RÉSEAU D'ACHETEURS

- Les Profils des acheteurs de biens de prestige
- Les différents profils du luxe
- Portrait des acheteurs de biens immobiliers de prestige
- Identifier et capter l'acheteur de prestige
- Les caractéristiques de l'acheteur vrai prestige
- Les biens qu'il recherche généralement

IV - DÉVELOPPER LES TECHNIQUES ORATOIRES POUR AVOIR DE L'AISANCE

V - ATELIERS PRATIQUES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR408 CRÉATION DE VIDÉOS : PRÉSENTATION PERSONNELLE - PRÉSENTATION D'UN BIEN IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'impact de la vidéo sur les réseaux sociaux, intégrer les différentes techniques pour filmer, exploiter la vidéo pour moderniser et optimiser ses contenus. Augmenter sa visibilité, sa notoriété et Booster son image

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : avoir un ordinateur récent

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE ET COMPARAISON DES VIDÉOS PAR RAPPORT AUX PHOTOS OU PUBLICATIONS TEXTES, DANS L'IMMOBILIER

- Analyse de l'impact quantitatif et qualitatif « de la vidéo »
- Echange et explication d'un processus de « film immobilier »
- Créer du contenu innovant par la vidéo
- S'adapter aux nouvelles tendances vidéo

II - MISE EN SITUATION : « FILMER SA PRÉSENTATION PERSONNELLE »

Apprendre à communiquer sur son image :
- Explication pour effectuer une présentation professionnelle efficace
- Test des participants (de manière individuelle) avec leur téléphone portable
- Test et travail personnel sur la façon de parler, l'intonation, le débit, le sourire, le langage non verbale…
- Test et travail personnel sur le cadrage, les mouvements, le volume général, les bruits parasites…
- Test et travail personnel sur le regard, les tocs verbaux, la fin du message…
- Visionnage en groupe des vidéos, analyse, auto critiques, débriefing, mise en ligne sur les réseaux

III - MISE EN SITUATION : « FILMER UN BIEN IMMOBILIER »

- Explication et démonstration pour filmer un bien immobilier en général avec téléphone portable et caméra
- Test des participants pour tenir/orienter et bouger avec la caméra
- Test des participants pour maîtriser la vitesse des déplacements et les tremblements
- Test des participants pour connaître le sens logique des pièces à filmer
- Explication des pièges à éviter (contre-jour, chose à ne pas montrer, bruit de fond…) et démonstration de la bonne méthode pour filmer un bien immobilier

IV - MISE EN SITUATION : MONTAGE VIDÉO SUR LOGICIEL

- Explication et démonstration du montage en général
- Test par les participants pour couper et traiter l'image
- Test par les participants pour intégrer des effets et des transitions
- Test par les participants pour intégrer de la musique, bruitages, photos, coordonnées…
- Explication et démonstration pour finaliser, encoder, enregistrer et exploiter la vidéo immobilière

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR363

L'ÉVÉNEMENTIEL : L'ATOUT COMMERCIAL POUR VOTRE AGENCE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

- Appréhender l'événementiel.
- S'approprier les bonnes pratiques.
- Se différencier des autres agences immobilières.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux, assistants commerciaux, employés en contact avec la clientèle, chef d'agence.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé n transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - UNE MÉTHODOLOGIE ADAPTÉE À L'IMMOBILIER :

- Définir les objectifs
- Le cahier des charges
- Planification
- Jour-J
- Évaluation de la performance

II - PROSPECTER DE NOUVEAUX MANDATS GRÂCE AUX ÉVÉNEMENTS :

- Locaux
- A l'initiative du client
- Organisés par l'agence

III - L'ÉVÉNEMENTIEL AU SERVICE DE LA FIDÉLISATION DE VOS CLIENTS TRANSACTION/ GESTION/SYNDIC

- Une stratégie efficace
- Poursuivre la relation client et maximiser l'expérience client
- Un outil de fidélisation des équipes

IV - COMMUNICATION ET ÉVÉNEMENTIEL :

- Les techniques de communication
- Accroître la notoriété de votre agence
- Séduire de nouveaux talents/Recrutement

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO515

INITIATION À LA COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Découvrir la copropriété, ses règles, son fonctionnement, le rôle du syndic.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier, débutants en copropriété, transactionnaires.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA COPROPRIÉTÉ

- Définition
- Les organes : le syndicat des copropriétaires, le syndic, le conseil syndical

II - L'OBJET DU SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES ET LA MISSION DU SYNDIC

- Objet du syndicat
- Le contrat du syndic : la gestion courante et les prestations particulières
- La mission du syndic :
  • Administrative
  • Financière
  • Comptable

III - L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- La convocation et le délai
- L'ordre du jour: mentions obligatoires, rôle du conseil syndical, documents à joindre
- La tenue de l'assemblée générale: la feuille de présence, le président de séance, le scrutateur, le secrétaire, les pouvoirs
- Le vote et les règles de majorité
- Le procès-verbal : rédaction, contestation

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR504 COMMENT RENTRER UN MANDAT EN 5 CONSEILS

OBJECTIF(S)

- Avoir les bonnes bases pour rentrer un mandat efficacement.
- Se positionner avec du savoir être et du savoir-faire.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - VOTRE POSITIONNEMENT

- Analyse du marché de la transaction
- Comprendre le parcours du client vendeur
- Apporter la preuve de votre discours par la maîtrise des chiffres

II - VOTRE SAVOIR-ÊTRE ET SAVOIR-FAIRE

- Adopter une attitude positive
- Apprendre à rassurer le client
- Renvoyer une image d'expert et d'accompagnateur
- Développer le travail en mandat exclusif
- Expliquer vos actions de communication et marketing

III - VOTRE SUIVI ET COMMENT AGIR EFFICACEMENT

- Expliquer au vendeur les actions réalisées
- Le rassurer
- Faire vivre le mandat
- Se différencier
- Apporter de la Plus-Value
- Travailler et exploiter votre notoriété, utiliser votre satisfaction client

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR530

SYNERGIE SYNDIC ET TRANSACTION : MODE D'EMPLOI PRATIQUE

OBJECTIF(S)

• Développer ses transaction grâce au fichier syndic. Augmenter son chiffre d'affaires. Apporter des services complémentaires à vos copropriétaires. Fidéliser vos négociateurs. Mettre en place les actions et les outils du développement synergique.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeant et Responsables de Service Syndic.

Prérequis : faire et maîtriser le métier de la copropriété, connaître ses chiffres de mutations sur son portefeuille et les parts de marché détenu par le Cabinet.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - TITRE ANALYSER VOTRE POTENTIEL ET DEVENIR LE RÉFÈRENT TRANSACTION DE VOTRE COPROPRIÉTÉS

- Combien de mutations N-1 et N-2 sur mon portefeuille et combien de mandats et de ventes réalisées
- Comment vaincre le syndrome « syndic Only » et se positionner en transactionnaire
- La mise en place des outils de communication pour développer la synergie transaction

II - BÂTIR UN ARGUMENTAIRE SPÉCIFIQUE ET AVANTAGES CONSOMMATEURS POUR VOS COPROPRIÉTAIRES

- Pourquoi donner son mandat de vente à son syndic ?
- Les avantages pour le consommateur de vendre par son syndic
- La mise en place du mandat spécifique copropriétaire

III - LA MISE EN PLACE DE LA POLITIQUE DE PROSPECTION VOLONTAIRE ET LE 1ER RENDEZ-VOUS AVEC LE COPROPRIÉTAIRE VENDEUR

- Comment devenir le référent transaction de votre immeuble
- La mise en sécurité du propriétaire
- Les actions de prospection volontaires, dynamiques et efficaces
- Comment donner envie au propriétaire de nous confier son mandat (techniques et comportements)
- Le traitement de toutes les objections du propriétaire à vous concfer ses intérêts pour vendre

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR548 DÉCOUVERTE DU VIAGER

OBJECTIF(S)

• Découvrir les particularités de la vente en Viager - Connaître les textes applicables en matière de viager - Appréhender les aspects spécifiques de la vente en viager -

• Approche des règles de calcul du viager - Raisons du probable développement des ventes en viager.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION
Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : bonne Connaissance de la Transaction.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONTEXTE DU VIAGER

Droit de propriété et Démembrement
- Histoire
- Les chiffres & Le Marché du viager
- Les intérêts du viager pour les parties
- Vocabulaire spécifique

II - VIAGER GÉNÉRALITÉS

Les Viagers Occupés
- Les Viagers libres
- Viager & Caractère aléatoire
- Le mandat en viager et ses Particularités -L'existence ou non de forme particulière de l'acte de vente
- Sensibilisation à la capacité des parties
- Spécificités en matière de Viager
- Les règles de jouissance du bien occupé
- Travaux et obligations des parties
- La libération des lieux anticipés : conséquences et précautions

III - VIAGER & PRIX DE VENTE - LES ÉLÉMENTS DE CALCUL

Le prix inconnu !
- Prix et Rente viagère
- Caractère aléatoire
- Les bases de calcul de la rente viagère
- Les éléments du calcul en viager
- Présentation des diverses méthodes d'évaluation

Les effets de la vente en Viager : La rente viagère au fil du temps
- Aperçu fiscal du viager et obligations déclaratives des parties

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR560 LES LOTISSEMENTS SOUMIS À DÉCLARATION PRÉALABLE ET À PERMIS D'AMÉNAGER

OBJECTIF(S)

• Conseiller et évaluer correctement le patrimoine de ses clients grâce à une connaissance de l'urbanisme

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Transactionnaires, lotisseurs, aménageurs, collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en évaluations immobilières
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - DIVISION HORS LOTISSEMENT

II - LOTISSEMENT SOUMIS À DÉCLARATION PRÉALABLE (DP)

- Définition
- Périmètre du lotissement
- Méthodologie
- Exemples

III - COMMERCIALISATION DES LOTS

- Quel avant contrat utiliser ?

IV - LE PERMIS DE CONSTRUIRE

- Délivrance des Permis de Construire sur les lots

V - LES VRD

- Qui en a la charge ?

VI - LOTISSEMENT SOUMIS À PERMIS D'AMÉNAGER (PA)

- Définition
- Périmètre du lotissement
- Méthodologie
- Exemples

VII - COMMERCIALISATION DES LOTS

- Quel avant contrat utiliser ?

VIII - LE PERMIS DE CONSTRUIRE

Délivrance des Permis de Construire sur les lots

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TRANSACTION

9. APPROFONDISSEMENT FISCALITÉ

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI005

FISCALITÉ ET DONATIONS SUCCESSIONS

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles de droit successoral, calculer l'assiette et les droits de succession

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels confirmés souhaitant conseiller au mieux les accédants et les investisseurs immobiliers sur l'impact de la fiscalité des mutations à titre gratuit

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DES PRINCIPALES RÈGLES DU DROIT SUCCESSORAL : LA RÉFORME DU 1ER JANVIER 2007

- La dévolution successorale légale
- La dévolution testamentaire
- La nouvelle situation du conjoint survivant
- La situation des petits enfants
- La réforme de l'indivision
- Le mandat posthume
- Le pacte successoral
- Le changement de régime matrimonial

II - LE CALCUL DE L'ASSIETTE DES DROITS DE SUCCESSION : L'IMPACT DES DERNIÈRES LOIS DE FINANCES

- Incidences des dernières lois de finances
- L'actif
- Le passif
- L'évaluation des immeubles

III - LE CALCUL DES DROITS DE SUCCESSION APRÈS LES RÉFORMES DE LA LOI TEPA ET RÉFORME DE LA FISCALITÉ DU PATRIMOINE DU 06 JUILLET 2011 ET DU 31 JUILLET 2012

- Les différents barèmes
- Les abattements
- Les réductions

IV - LES FORMALITÉS DÉCLARATIVES

- La déclaration de succession
- Le paiement des droits

V - PRÉPARER SA SUCCESSION

- Les donations
- L'assurance-vie
- Les SCI

VI - LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

- La fiscalité applicable
- Le dispositif « pacte Dutreil »

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI015 FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

Actualités

OBJECTIF(S)

• Maîtriser concrètement l'essentiel de la fiscalité immobilière en transaction et conseiller efficacement les clients et éviter d'engager sa responsabilité civile

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents, négociateurs et collaborateurs en transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION : RAPPELS GÉNÉRAUX SUR LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

- Principes, nature et effets des charges fiscales et sociales
- Principes et Fonctionnement de la fiscalité immobilière
- Le calcul de l'impôt sur le revenu

II - TVA ET DROITS D'ENREGISTREMENT

- Les droits d'enregistrement
- La Taxe sur la Valeur Ajoutée
- Les cas de régularisation
- Les droits réduits

III - LE TRAITEMENT DE LA PLUS VALUE

- La plus-value des particuliers
- La plus-value professionnelle
- La plus value des parts de société IS

IV - FOCUS : LES TAXES IMMOBILIÈRES

- La fiscalité des acquisitions de terrain à bâtir
- La taxe d'aménagement
- Les taxes locales

V - SYNTHÈSE DES DISPOSITIFS FISCAUX EN VIGUEUR

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI030

LE RÉGIME JURIDIQUE, COMPTABLE ET FISCAL DE LA SCI

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le passage d'un stock immobilier à des flux immobiliers dans un but d'exploitation du bien et de transmission

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et expertise immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI CRÉER UNE SCI ?

- Les inconvénients de l'indivision : faut-il systématiser l'achat en SCI ? Une convention d'indivision est-elle un substitut à une SCI ?
- La transmission du patrimoine immobilier : faut-il privilégier la mise en société de l'immeuble ? incidences de l'actif net sur la transmission des parts, incidences civiles en matière de donation-partage, incidences au regard de l'ISF
- Démembrement de propriété et société civile : travaux sur un immeuble, reconstruction d'un bien, déductibilité fiscale des travaux…
- La gestion du patrimoine professionnel : la répartition des bénéfices et des pertes entre associés, la séparation du patrimoine privé et du patrimoine professionnel

II - COMMENT FONCTIONNE JURIDIQUEMENT UNE SCI ?

- Les formalités pour créer une SCI
- Le capital des SCI : faut-il privilégier un capital faible, fort ou libéré partiellement ?
- La rédaction de statuts : quelles précautions prendre ? incidences des clauses d'agrément, objet social des SCI et les activités commerciales
- Le partage de pouvoir et de responsabilité au sein de la SCI : le gérant minoritaire ou majoritaire, la révocation des gérants, la situation des enfants mineurs

III - COMMENT FONCTIONNE COMPTABLEMENT ET FISCALEMENT UNE SCI ?

- Fiscalité des apports : apports à titre pur et simple, apports à titre onéreux
- Assujettissement à la TVA : la situation des immeubles neufs apportés/construits en société
- Droits d'enregistrement en cas de cession : les droits d'enregistrement lors de la vente ou de la dissolution de la SCI
- Impôt de solidarité sur la fortune : situation de l'actif net et comptes courants d'associés
- L'imposition des revenus locatifs de la SCI : fiscalité des revenus fonciers
- Les situations d'assujettissement, à la TVA - IR/IS : que choisir ? les documents à produire, les cas d'option
- Les obligations comptables selon l'option fiscale choisie : incidences de l'amortissement des constructions sur le résultat et sur les cessions ultérieures.
- La SCI et l'imposition des plus-values : faut-il céder l'immeuble détenu par la SCI ou les parts de SCI ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI041

LES PLUS-VALUES ET LA TVA IMMOBILIÈRE

—

Performer les rentrées de mandats immobiliers

OBJECTIF(S)

- Maîtriser le calcul des plus-values, de la TVA

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, managers, responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi maîtriser le calcul des plus-values et de la TVA
Les obligations d'information vis-à-vis du client

LES PLUS-VALUES

I - LES BIENS ET PERSONNES CONCERNÉS

Les plus-values immobilières
Quelles sont les personnes imposables ?
Quelles sont les opérations imposables ?
Quels sont les biens exonérés ?

II - LE CALCUL

Comment est calculée la plus-value
Exemples de calcul plus-value
Les abattements pour nombre d'années

III - LES IMPÔTS ET PRÉLÈVEMENTS

Quels sont les impôts et prélèvements sociaux dus
Quelles sont les obligations déclaratives et de paiement
Plus values de SCI

IV - LE RÔLE DU COMMERCIAL

Comment présenter aux clients les plus-values
Argumentaire pour rentrer les mandats dans le cas de plus-values

CONCLUSION

LA TVA IMMOBILIÈRE

I - QUI EST CONCERNÉ ?

Les opérations soumises à TVA
VEFA
Revente dans un délai de moins de 5 ans

II - TVA ET TERRAINS

TVA sur terrain à bâtir
Quels cas d'exonération

III - CALCUL ET TVA

Comment on calcule la TVA en cas de revente
Les forfaits frais de notaire et de travaux
La TVA sur les travaux : quelles sont les conditions ?

IV - IMPÔTS ET PRÉLÈVEMENTS

Les obligations déclaratives
Le paiement de la TVA

V - LE RÔLE DU COMMERCIAL FACE AUX OBJECTIONS

Argumentaire vis-à-vis du client
Exemples de calcul TVA
Jeux de rôle

CONCLUSION GÉNÉRALE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI044

OPTIMISATION FISCALE DES MODES DE DÉTENTION DE L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la fiscalité des revenus fonciers pour dynamiser la fiscalité des biens immobiliers et proposer des solutions à la clientèle face à l'alourdissement de la fiscalité des revenus fonciers et des plus-values immobilières

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACQUISITION DU BIEN IMMOBILIER : À TITRE INDIVIDUEL OU EN SOCIÉTÉ ?

- Les coûts engendrés par l'acquisition du bien : TVA et droits d'enregistrement
- Les coûts engendrés par la mise en société du bien : société civile et société commerciale
- L'acquisition d'un bien immobilier en démembrement de propriété : avantages/inconvénients

II - L'EXPLOITATION DU BIEN IMMOBILIER : LOCATION NUE OU LOCATION MEUBLÉE/ÉQUIPÉE ?

- Régime fiscal applicable aux locations nues et aux locations meublées : impôt sur le revenu, réductions d'impôts, contribution sur les revenus locatifs, taxe sur les loyers « abusifs », taxe sur les bureaux et TVA
- Quel mode d'exploitation sociétaire pour des locations meublées ou équipées ? : avantages et inconvénients de la SARL de famille
- Les différents régimes de loueur professionnel, avec ou sans prestations de services
- Quelles sont les niches fiscales subsistantes pour la détention d'un bien immobilier « haut de gamme » : monument historique, monument Malraux, monument labellisé

III - LA TRANSMISSION DU BIEN IMMOBILIER : FAUT-IL PRIVILÉGIER L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ?

- Tableau comparatif IR/IS pour le mode détention et de cession de l'immeuble
- Incidences fiscales de l'IS en terme de plus-values immobilières
- L'assujettissement de la société civile à l'IS : conséquences comptables et fiscales
- Pratique du démembrement de propriété

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR382

TOUT SUR LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les difficultés induites par la détermination du montant de la plus-value et ses modalités de taxation liées à de nombreuses situations particulières

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels expérimentés de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DISTINCTION ENTRE PLUS-VALUES PRIVÉES, PLUS-VALUES PROFESSIONNELLES ET PROFITS IMMOBILIERS

II - L'INCIDENCE DE L'APPLICATION DU RÉGIME DES PARTAGES

III - LES CONSÉQUENCES DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

IV - LES PLUS-VALUES DES NON-RÉSIDENTS

V - LES RÉGIMES D'EXONÉRATION

VI - INCIDENCES DU CRÉDIT-BAIL ET DES BAUX À ACCESSION DIFFÉRÉ (BAIL EMPHYTÉOTIQUE ET BAIL À CONSTRUCTION)

VII - LE RÉGIME DU CONSTRUCTEUR OCCASIONNEL

VIII - L'INCIDENCE DES TRAVAUX SUR LA DÉTERMINATION DE LA PLUS-VALUE

IX - LES PARTICULARITÉS DANS LES MODALITÉS DE CALCUL DE LA PLUS-VALUE

- La vente « actes en mains »
- Possibilité d'établir une déclaration rectification de succession au regard des plus-values

X - LES NOUVELLES TAXES LIÉES AUX PLUS-VALUES SUR TERRAIN À BÂTIR ET TAXE SUR PLUS-VALUES DE PLUS DE 50 000 EUROS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR366

LA TVA IMMOBILIÈRE : LES FONDAMENTAUX

OBJECTIF(S)

- Connaitre le mécanisme d'imposition TVA.
- Maîtriser l'impact de la TVA sur l'achat d'un immeuble.
- Savoir les modalités d'imposition de la TVA.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous public.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans la gérance locative, copropriété et fiscalité.
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - GÉNÉRALITÉS SUR LA TVA

II -L'APPLICATION DE LA TVA ET LES DIFFÉRENTS RÉGÎMES D'APPLICATION

III - LE CHAMP DE DÉDUCTIBILITÉ DE LA TVA LORS DE L'ACQUISITION D'UN BIEN IMMOBILIER

- Cas pratique

IV - L'IMPACT DE LA TVA ET DES DROITS DE MUTATION SUR L'ACHAT D'UN IMMEUBLE

- Neuf
- Ancien
- Cas pratiques

V - L'IMPACT DE LA TVA ET DES DROITS DE MUTATION SUR L'ACHAT D'UN TERRAIN

- À bâtir
- Non bâti

VI - CAS PARTICULIER D'ACQUISITION IMMOBILIÈRE : LA LIVRAISON A SOI-MÊME

VII - LA TVA IMMOBILIÈRE ET LE CODE 257BIS (APPLICATIONS)

VIII - LA TVA SUR MARGE

- Champ d'application
- Cas pratique

IX - FISCALITÉ DU MARCHAND DE BIENS : UN RÉGIME DE FAVEUR

- Définition du marchand de biens
- La TVA Applicable
- Les droits d'enregistrement applicables
- Cas pratique

X - TVA ET SCI

XI - ZOOM SUR LES RÉSIDENCES DE SERVICES

QUIZZ FINAL

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR522 SAVOIR PRÉSENTER UNE ÉVALUATION EN INTÉGRANT LA DATA POUR PLUS D'EXCLUSIVITÉS

OBJECTIF(S)

• Faire de l'évaluation un outil de prise de mandat. Savoir évaluer un bien. Savoir présenter une évaluation au propriétaire. Faire évaluer positivement son mandat vers le juste prix.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : être un professionnel de l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA PRÉPARATION DE L'ÉVALUATION

- Comment se rendre crédible lors de l'évaluation
- Découvrir les attentes et le mode de fonctionnement du propriétaire
- Les outils à mettre en oeuvre pour se rendre crédible
- Les différentes méthodes d'évaluation (rentabilité, valeur à neuf…)

II - COMMENT PRÉSENTER L'ÉVALUATION AU PROPRIÉTAIRE POUR PRENDRE UNE EXCLUSIVITÉ

- L'utilisation des Datas
- L'utilisation des acquéreurs
- L'utilisation de la concurrence
- La constitution du dossier d'évaluation
- La présentation de la balance du marketing & du prix de mise en vente
- La Data positive des ventes (DVF Data brute, fichier AMEPI Data affinée)
- Data pour conforter la prise de mandat, biens non vendus et invendables, PAP, LeBonCoin

III - DE L'ÉVALUATION A L'EXCLUSIVITÉ

- Le suivi des estimations avant le mandat : comment suivre efficacement une évaluation
- Les outils à utiliser
- La fréquence des relances

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR528 PLUS VALUE IMMOBILIÈRE DES PARTICULIERS

OBJECTIF(S)

• Connaître et mettre à jour ses connaissances sur le calcul de la plus value immobilière (détention directe, ou société à l'impôt sur le revenu).

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS GÉNÉRAUX

Les différentes plus values en fiscalité selon les modes de détention

II - LE CALCUL DE L'IMPÔT DE PLUS VALUE

- Le prix de cession
- Le prix de revient
- Les abattements pour durée de détention
- L'imposition
- Le formulaire déclaratif
- La taxe sur les plus value élevées

III - LES EXONÉRATIONS

- Donations, successions
- Résidence principale
- Acquisition de la résidence principale par remploi
- Invalidité
- Autres régimes spéciaux

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR529 FISCALITÉ DES SCI

OBJECTIF(S)

• Connaître et mettre à jour ses connaissances sur la fiscalité des revenus immobiliers perçus par une SCI. Savoir comparer SCI IR et SCI IS.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : revenus fonciers (WEBINAIRE).

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS GÉNÉRAUX

- Grands principes
- La fiscalité et les charges sociales
- Fiscalité et modes de détention

II - LES SCI À L'IMPÔT SUR LE REVENU

- Fiscalité de l'acquisition (achat, apport)
- Fiscalité sur les bénéfices
- Fiscalité sur les cessions (biens, parts)

III - LES SCI À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

- Fiscalité de l'acquisition (achat, apport)
- Fiscalité sur les bénéfices
- Fiscalité sur les cessions (biens, parts)

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR559

LA FISCALITÉ DE LA TRANSACTION

OBJECTIF(S)

- Maîtriser concrètement l'essentiel de la fiscalité immobilière.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier, agents immobiliers négociateurs et agents commerciaux.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Formateur spécialisé en droit civil
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES DROITS D'ENREGISTREMENT

- Au taux normal/au taux réduit
- Impact des meubles meublants
- Impact de la commission d'agence
- Leur calcul et leur assiette

II - LA TVA

- Champ d'application
- La notion d'assujetti
- Modalités de taxation
- Calcul

III - CAS PRATIQUES

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR519 LES PRINCIPAUX RÉGIMES D'EXONÉRATION DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES POUR LE PARTICULIER

OBJECTIF(S)

• Avoir une vue exhaustive des principaux régimes d'exonération des plus-values immobilières des particuliers.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans la Fiscalité et le Droit de la Personne
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - L'EXONÉRATION DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE ET DE SES DÉPENDANCES

• Définition fiscale de la notion de résidence principale
• Extension aux dépendances
• Condition pour « être la résidence principale au jour de la cession »
• Cas particuliers et exceptions

II - LES EXPATRIÉS ET LES NON-RÉSIDENTS

• Définition fiscale du non-résident
• Exonération commune au résidents fiscaux
• Exonération au titre de la cession de la résidence principale
• Exonérations spécifiques applicables depuis 2014
• Impôt sur le revenus et prélèvements sociaux

III - LES AUTRES EXONÉRATIONS DE PLUS-VALUES

• Cession pour financer la résidence principale
• Cession inférieur à 15 000 €
• Cas des résidents d'un établissement spécialisé
• Qualités particulières propre au cédant
• Opérations particulières
• Autres cas particuliers

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR531

ACTUALITÉ FISCALE

—

LDF 2021 – 2022

OBJECTIF(S)

• Actualiser ses connaissances en fiscalité vu les évolutions sur ces dernières années.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans la Fiscalité et le Droit de la Personne
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS GÉNÉRAUX

- La fiscalité et les charges sociales
- Fonctionnement des lois de finances

II - LOI DE FINANCE FISCALE

- Impact sur les revenus fonciers
- Impacts sur les locations meublées

III - LOI DE FINANCEMENT DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

- Impact sur les revenus fonciers
- Impacts sur les locations meublées

IV - IMPÔT SUR LA FORTUNE

V - AUTRES NOUVEAUTÉS POUVANT IMPACTER LA DÉTENTION IMMOBILIÈRE

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

GESTION ENTREPRISE

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

1. CADRE JURIDIQUE - ACTUALITÉS

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG215

DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION : RÔLE ET RISQUE DE L'AGENT IMMOBILIER À TRAVERS DES CAS PRATIQUES ET TECHNIQUES

VALIDE **LES 4 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION**

OBJECTIF(S)

• Comprendre la place des questions ETHIQUES et DISCRIMINATION dans la pratique de l'agent immobilier, décrypter le texte « Ethique et Déontologie » et comprendre son impact sur la pratique quotidienne, repérer et gérer les faits constituant discrimination ou demande de discrimination

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous collaborateurs habilités d'agence immobilière, responsables d'agence.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les enjeux des deux sujets au-delà de la formation obligatoire : ce qui se joue dans la pratique

I - LES OBLIGATIONS DÉONTOLOGIQUES

- Mode de fonctionnement et mécanisme de sanctions : quel risque pour l'agent immobilier ?
- Les obligations au regard des Tiers : clientèle, partenaires…..
- La place de l'agent immobilier entre les parties
- Ce que ça change dans la pratique
- Les obligations de la profession : formation, carte professionnelle, règles de confraternité, image de la profession

Process, cas pratiques, mises en situation dans les différents métiers de l'immobilier.

II - DISCRIMINATION

- Définition juridique et risque pénal
- La discrimination dans l'accès au logement
- Discrimination Directe et Discrimination Indirecte
- Faits constitutifs de discrimination
- Repérer et gérer une demande de discrimination
- Eléments de langage
- Quelles procédures mettre en place pour justifier que l'on n'a pas discriminé ?

Discrimination. Process, cas pratiques, mises en situation dans les différents métiers de l'immobilier.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG225

SPÉCIAL RENOUVELLEMENT CARTE

—

Déontologie, lutte contre les discriminations, LBC/FT et RGPD

VALIDE **LES 4 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE ET DISCRIMINATION**

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les obligations en matière de déontologie et de lutte contre la discrimination au logement

• Établir la cartographie des risques clients, des risques sur les modalités des transactions, permettant l'évaluation, la vigilance et la gestion du risque. Aide à la mise en place des procédures internes. Anticiper les contrôles de la DDPP (DGCCRF). Respecter son obligation de formation (dirigeants et collaborateurs) sur cette législation

• Permettre aux professionnels de l'immobilier de connaitre les règles légales et réglementaires fondamentales relatives à la protection des données à caractère personnel ;

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CODE DE DÉONTOLOGIE : DÉCRET N° 2015-1090 DU 28 AOÛT 2015

- Les objectifs (deux heures de formation obligatoire pour tous les collaborateurs)
- Les 12 articles du décret

II - DISCRIMINATION AU LOGEMENT : DÉCRET N° 2020-1259 DU 14 OCTOBRE 2020

- Les objectifs (deux heures de formation obligatoire pour tous les collaborateurs)
- Les précautions à prendre – les réflexes à avoir

III - LES OBLIGATIONS LÉGISLATIVES EN LA MATIÈRE (TRACFIN)

- Procédure à maitriser
- Mise en application

IV – RGPD

- Les obligations pour les professionnels de l'immobilier
- Les droits des personnes concernées

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG219 DPE - LOI CLIMAT - AUDIT ÉNERGIE COMPRENDRE POUR ANTICIPER LES BOULEVERSEMENTS

OBJECTIF(S)

• Comprendre les interactions entre ces 3 axes et leurs effets sur le marché immobilier, mesurer l'impact sur la valeur vénale et la valeur locative, comprendre et mettre en œuvre les grands changements dans la pratique immobilière

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, gestionnaires, transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier, bâtiment et gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'AMBITION CLIMATIQUE ET LE SECTEUR IMMOBILIER

- Les objectifs généraux
- Les objectifs liés au parc immobilier Français
- L'état du Parc
- Le calendrier
- Les sanctions en cas de non-respect
- Les conséquences sur le marché de la transaction
- Les Conséquences sur le secteur locatif (de l'augmentation de la vacance à l'interdiction de louer)

Objectif : Prendre conscience de l'enjeu et mesurer la typologie de son Parc afin de mettre en œuvre un calendrier propre à son marché
Traité avec cas et illustration : typologie, exemples

II - DPE, MARCHÉ, RESPONSABILITÉ

- Comment ça marche
- L'importance de la collecte des données (quelles pièces demander)
- Que se passe t'il si je n'ai pas les pièces justificatives ? (simulations sur site)
- Les obligations d'affichage
- Opposabilité du DPE et devoir de conseil du professionnel

III - CONSEILLER, ANTICIPER, AUDIT

- L'audit Energie Obligatoire
- A travers des cas pratiques, calculer l'effet du DPE ou des obligations sur la valeur vénale d'un bien
- A travers des cas pratiques, calculer l'effet sur le parc locatif
- Comment conseiller ses bailleurs et vendeurs ?
- Le cas particulier de l'achat pour investissement locatif
- Quels réflexes adopter

Objectif : Se poser les bonnes questions et bien conseiller

IV - LOI CLIMAT ET AUTRES ASPECTS

- Le carnet de rénovation
- La copropriété
- La notion de « rénovation énergétique performante »

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG228

DISCRIMINATION ET DÉONTOLOGIE

OBJECTIF(S)

• En suivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de comprendre le processus de la discrimination connaître les sanctions pénales et la façon dont sa responsabilité peut être engagée.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Aux professionnels de l'immobilier ou de la gestion de patrimoine, désireux de satisfaire à leur obligation de formation annuelle en immobilier au titre de la Loi Alur

Prérequis : savoir mettre en oeuvre les moyens pour éviter de discriminer

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Accueil + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - INTRODUCTION À LA LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION

II - CADRE LÉGISLATIF ET SANCTIONS

III - LES CARACTÉRISTIQUES DE LA DISCRIMINATION

IV - LA DISCRIMINATION DANS L'ACCÈS AU LOGEMENT

V- COMMENT ÉVITER DE DISCRIMINER ?

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG200 LES INCIDENCES DES RÉGIMES MATRIMONIAUX EN IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les conséquences juridiques et fiscales des différents régimes matrimoniaux, et leurs impacts dans le conseil en matière d'Immobilier, d'IOBSP ou d'Assurance

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-boardd
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : INCAPACITÉS

- Mineur, Majeur
- Sauvegarde de justice
- Curatelle
- Tutelle

I - RÈGLES COMMUNES AUX UNIONS

- Le régime primaire

II - LES DIFFÉRENTS RÉGIMES

- Séparation de biens
- Société d'acquêts
- Participation aux acquêts
- La communauté légale
- Conventions matrimoniales - Communauté universelle
- Liquidation de communauté

III - CONCUBINAGE

- Civil
- Fiscal

IV- PACS

- Civil
- Fiscal

V- FILIATION

VI- CONJOINTS DE NATIONALITÉS DIFFÉRENTES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB545 ACTUALITÉS FISCALES IMMOBILIÈRES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les nouveautés fiscales afin de fournir une aide aux clients dans leur déclaration d'impôt sur le revenu.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Gestionnaire spécialisé en gérance locative et fiscalité
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA FISCALITÉ DES REVENUS IMMOBILIERS ET LES DÉCLARATIONS FISCALES

- Principe et fonctionnement de la fiscalité immobilière
- Les déclarations fiscales

II - LA FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

- 2 régimes : Le micro foncier et le réel
- Le déficit foncier et son imputation
- Aide à la déclaration de revenus foncier (déclaration 2042, 2044, …)
- Les travaux déductibles ou non, sort des travaux d'économie d'énergie

III - LES PRINCIPAUX RÉGIMES INCITATIFS ACTUELS EN MATIÈRE DE LOCATION NUE

- Les dispositifs actuels et leur aménagement :
  - PINEL (conditions actuelles, évolution quant aux avantages fiscaux) et PINEL +
  - PINEL : prorogation du délai de 30 mois d'achèvement des logements acquis en
  - Vefa
  - DENORMANDIE (conditions, apports du décret du 26 mars 2019, choix entre
  - Denormandie et Déficit foncier)
  - LOC Avantages : Le dispositif locatif à loyer abordable
- Cas pratique de calcul d'impôt foncier sous le régime du micro/réel/Pinel

IV - LES AIDES FINANCIÈRES AUX TRAVAUX D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

- MaPrimRenov, Eco Prêt à Taux 0%, autres aides actuelles et travaux éligibles

V - LA LOCATION MEUBLÉE, UN INVESTISSEMENT QUI RESTE ATTRACTIF

- LMNP/LMP
- Le Micro Bic et le réel
- Le meublé et les cotisations sociales
- Location d'une partie de l'habitation principale du bailleur : plafonds de loyer raisonnable en 2022

VI - AUTRES ACTUALITÉS FISCALES

- La taxe foncière : une envolée des taxes selon les villes et selon les biens
- Rappel taux TVA travaux
- Fiscalité et vente terrains en zone tendue
- Fiscalité des résidences secondaires
- Le statut du loueur foncier et la fiscalité Flat tax dans les cartons...

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB549 MISE EN CONFORMITÉ RGPD DANS L'IMMOBILIER : FAISONS LE POINT SUR CE QUE VOUS AVEZ COMMENCÉ

OBJECTIF(S)

• Permettre aux professionnels de l'immobilier de connaître les bases légales et réglementaires relatives à la protection des données à caractère personnel.

• Adopter les bons réflexes lors de la collecte et du traitement des données à caractère personnel.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board.
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en RGPD
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU RGPD ET NOTIONS CLÉ

II - QUELLES OBLIGATIONS POUR LES PROFESSIONNELS ?

III - LE RESPECT DES DROITS DES PERSONNES CONCERNÉES

IV - LES 6 PHASES DE LA CNIL EN DÉTAIL

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB527 AGENT COMMERCIAL, NÉGOCIATEUR VRP OU NON VRP, LEQUEL DE CES TROIS STATUTS CHOISIR ?

OBJECTIF(S)

• Découvrir les caractéristiques des trois statuts ainsi que les conséquences concrètes en matière d'organisation et d'obligations réciproques.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

La maîtrise du français, quelques années d'expérience dans le métier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES AGENTS COMMERCIAUX

- Les spécificités de ce statut
- Les obligations réciproques
- La rupture des relations et un peu de jurisprudence

II - LES VRP

- Les spécificités de ce statut.
- L'organisation de son travail.
- Les cas de rupture de contrat

III - LES NON VRP

- Les spécificités de ce statut.
- L'organisation de son travail.
- Les cas de rupture de contrat

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB503 DÉONTOLOGIE ET IMMOBILIER : S'APPROPRIER LE TEXTE ET COMPRENDRE COMMENT EN TIRER BÉNÉFICE DANS SES ACTIVITÉS

OBJECTIF(S)

• Découvrir le code « éthique et de déontologie » applicable aux professions immobilières depuis le décret du 30 Août 2015, en comprendre le mécanisme de fonctionnement et les risques et les sanctions possibles.

• Analyser et s'approprier les notions clés, comprendre comment les intégrer à sa pratique quotidienne.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous les professionnels de l'immobilier, dans l'ensemble des métiers de l'immobilier, titulaires de carte et tous intervenants.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE TEXTE ET LE FONCTIONNEMENT DES INSTANCES DE CONTRÔLE

- Code éthique et déontologie
- Décret et dates d'application
- Le public concerné
- Les instances de contrôle
- Les sanctions possibles
- Le CNTGI

II - LES NOTIONS CLÉS À DESTINATION DES TIERS / ENJEUX

- Transparence
- Équité
- Respect des lois et règlements
- Conflits d'intérêts
- Devoir de conseil et de réserve
- Illustrations métier par métier, les questions qui se posent dans la pratique

III - LES NOTIONS CLÉS RELATIVES À LA PROFESSION / ENJEUX

- Compétence
- Formation
- Défense de l'image de la profession
- Relations entre confrères
- Illustrations métier par métier, les questions qui se posent dans la pratique

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB520

RGPD : RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles applicables en matière de protection des données à caractère personnel.

• Adopter les bonnes pratiques pour rester en conformité avec ces règles.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tous les professionnels qui collectent, traitent et conservent des données à caractère personnel.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES RÈGLES APPLICABLES EN MATIÈRE DE PROTECTION DES DONNÉES

- Les textes applicables en matière de protection des données personnelles
- Le périmètre de la protection des données
- Définition de la donnée personnelle
- Définition du traitement des données
- Définition du responsable de traitement
- Définition du destinataire et du tiers autorisé
- Licéité du traitement
- Les interdictions de principe
- La gouvernance des données
- Les axes de la conformité
- L'information des personnes

II - LES BONNES PRATIQUES POUR RESTER EN CONFORMITÉ

- La tenue du registre des traitements
- Les contrats de sous-traitance
- Le transfert des données à l'étranger
- La prospection par voie électronique
- Les mentions obligatoires d'un site internet
- La gestion des cookies
- Le délégué à la protection des données
- Les analyses d'impact
- Les violations de données
- Les sanctions

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB540

DISCRIMINATION : COMPRENDRE LES ENJEUX ET SAVOIR GÉRER LES SITUATIONS

OBJECTIF(S)

- Comprendre la réglementation en matière de discrimination
- Maîtriser et définir ce qui constitue une discrimination en matière d'accès au logement
- Apprendre à sensibiliser ses clients quant aux demandes de discrimination
- Acquérir des éléments de langage.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - TEXTES, CONTEXTE ET SANCTIONS

- Le décret de 2008 - Définition de la discrimination
- Les sanctions pénales et financières
- Les obligations au regard du décret « Éthique et Déontologie »
- Les risques pour l'agent immobilier

II - LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UNE DISCRIMINATION OU DEMANDE DE DISCRIMINATION

- Discrimination directe, discrimination indirecte.
- Point par point des éléments, les éléments constitutifs d'une discrimination ou d'une demande de discrimination en matière d'accès au logement
- Les sujets les plus fréquents, les demandes des bailleurs ou des vendeurs (origine, âge, situation personnelle…)
- Exemples et cas pratiques

III - TRAITER UNE DEMANDE DE DISCRIMINATION – ÉLÉMENTS DE LANGAGE

- Quels éléments de langage au cas par cas ? Comment traiter une demande de discrimination ?
- Les critères objectifs. Quels sont-ils ? Quelles procédures mettre en place ?
- Comment sensibiliser les collaborateurs
- L'importance de pouvoir justifier que je n'ai pas discriminé.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB573 COMPRENDRE LA NOTION DE NON-DISCRIMINATION

OBJECTIF(S)

- Comprendre la réglementation en matière de discrimination
- Maîtriser et définir ce qui constitue une discrimination en matière d'accès au logement
- Apprendre à sensibiliser ses clients quant aux demandes de discrimination
- Acquérir des éléments de langage.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout public et plus particulièrement les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier, expert en évaluation immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION
- Présentation de l'action de formation
- Contextualisation
- Intérêts
- Objectifs

I - TOUR DE TABLE

II - QUIZ D'ENTRÉE (TEST DE CONNAISSANCES)
- 10 questions sur la NON-DISCRIMINATION DANS L'IMMOBILIER

III - DÉFINITION DE LA NOTION DE DISCRIMINATION
- Sondage « Qu'est ce que pour vous la discrimination ? »
- Définition légale expliquée

IV - LES DIFFÉRENTES FORMES DE DISCRIMINATION
- Directe
- Indirecte
- Issue d'une association
- Issue de comportements assimilables
- Échanges professionnels sur les situations rencontrées

V - LES COMPORTEMENTS ASSIMILÉS
- Harcèlement
- Racisme

VI - L'INJONCTION DE DISCRIMINER
- Définition
- Formes
- Mises en situation professionnelles

VII - CONSÉQUENCES DES PRATIQUES DISCRIMINATOIRES (RECOURS ET SANCTIONS)
- Recours amiables et contentieux
- Sanctions civiles et pénales

VIII - LE DÉFENSEUR DES DROITS
- Définition
- Rôle
- Saisine

IX - SÉCURISER SA PRATIQUE PROFESSIONNELLE
- Outils
- Réflexions

X - QUIZ FINAL (TEST DES ACQUIS)
- 10 questions sur la NON-DISCRIMINATION DANS L'IMMOBILIER

CONCLUSION/ CLÔTURE DE SESSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

2. GESTION ADMINISTRATIVE - COMPTABLE - FINANCIÈRE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG001 VOS OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES ET COMPTABLES DANS VOTRE CABINET

OBJECTIF(S)

• Respecter les obligations légales, connaître les expositions aux risques, maîtriser une organisation structurée, construire des procédures de contrôles, piloter ses activités en sécurité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Titulaires de cartes, responsables de centre de profit

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion de Cabinet
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'IMPORTANCE DU CONTRÔLE INTERNE

- Eviter les risques patrimoniaux et financiers
- Valoriser la gestion auprès des tiers
- Valider le bon fonctionnement opérationnel des activités
- Maîtriser sa sinistralité RCP
- Conforter son professionnalisme
- Assurer la pérennité
- Anticiper

II - L'APPROCHE COMPTABLE DU CABINET

- Analyse du CA
- Rentabilité
- Solvabilité
- Approche analytique

III - ACTIVITÉ TRANSACTION

-Les registres
-La balance mandants
-Les contrôles

IV - ACTIVITÉS GÉRANCE ET SYNDIC

-Les bases juridiques
-Analyses des portefeuilles
-Etude des flux
-Détection des insuffisances
-Les risques opérationnels

V - LES PRINCIPAUX MÉCANISMES DE FRAUDES

- Le TOP 5 des tentatives de fraudes externes
- Dispositifs de défense
- La revue du S.I.

VI - LES RISQUES FINANCIERS

VII - DISPOSITIF TRACFIN

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI040 LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

—

Points clefs : ce que vous devez faire

OBJECTIF(S)

- Appréhender les enjeux de cette législation.
- Respecter son obligation de formation (dirigeants et collaborateurs) sur cette législation.
- Perfectionner la découverte client
- Etablir la cartographie des risques sur les caractéristiques de sa clientèle (profil et comportement), sur les modalités de l'opération (nature, montage, financement, origine des fonds), permettant, la vigilance et la gestion du risque.
- Mettre en place une procédure interne et anticiper les contrôles de la DGCCRF.
- Respecter son obligation de formation (dirigeants et collaborateurs) sur cette législation.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous professionnels de l'immobilier, agents immobiliers, négociateurs de la vente, administrateur de biens.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Pourquoi cette législation ?
- Idées préconçues sur ce sujet, exemples.
- Pourquoi tous les agents immobiliers et leur personnel sont concernés ?

I - CADRE JURIDIQUE DU DISPOSITIF

- Les textes : Code Monétaire et Financier - Loi Hoguet - Code Ethique et Déontologie.

II - BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET FRAUDE FISCALE

- Définition - activités concernées
- Qu'est-ce que le soupçon ? exemples
- Le soupçon de fraude fiscale, les 16 indicateurs
- La relation d'affaires : Définition

III - LES OBLIGATIONS DE VIGILANCE

- Le profil et le comportement du client (personne physique et morale), le bénéficiaire effectif, exemples.
- Le montage de l'opération, exemples.
- Le financement de l'opération, exemples.
- Les sites internet à consulter, exemples

IV – LES PROCÉDURES INTERNES

- La formation et l'information continue du personnel
- Tableau récapitulatif et analyse des risques, exemples
- Se positionner sur cette analyse
- Quelles décisions prendre ?
- La conservation et sécurisation des documents (où ? comment ? combien de temps ?)

V – LA DÉCLARATION DE SOUPÇON

- Le correspondant, le déclarant
- L'obligation de confidentialité
- Forme et contenu
- Conséquences de la déclaration de soupçon
- Protection du déclarant, le délit pénal de complicité de blanchiment

VI – RISQUES, CONTRÔLES, SANCTIONS

- DGCCRF- Anticiper un contrôle, le contrôle des procédures internes, quels documents montrer ? exemples
- Commission Nationale des Sanctions : Rôle, mission pouvoirs, condamnations prononcées, publications
- Responsabilité des professionnels

VII – CAS PRATIQUES LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DANS L'IMMOBILIER

- Exemples de blanchiment dans l'immobilier
- Synthèse des informations et statistiques concernant les déclarations de soupçons
- Les différents rapports des instances

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FI047

LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME DÉONTOLOGIE

VALIDE **LES 2 HEURES OBLIGATOIRES DE FORMATION DÉONTOLOGIE**

OBJECTIF(S)

• Mettre en place une procédure interne et anticiper les contrôles de la DGCCRF et appliquer le code de déontologie.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants, collaborateurs (salariés et agents commerciaux).

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - OBLIGATIONS LÉGALES

- Selon le Code Monétaire et Financier / Loi Hoguet

II - LE BLANCHIMENT

- Définition / Exemples

III - TRACFIN

- Rôle/ Mission/ Pouvoirs

IV - POURQUOI L'AGENT IMMOBILIER EST CONCERNÉ ?

- Formation du dirigeant et de tout le personnel
- Exemples d'opérations inhabituelles

V - LES OBLIGATIONS DE VIGILANCE

- Concernant la clientèle (personnes physiques et morales….)
- Concernant la typologie des biens
- Concernant le montage de l'opération immobilière

VI - LE SYSTÈME D'ÉVALUATION DES RISQUES

- Tableau récapitulatif et analyse

VII – LA DÉCLARATION DE SOUPÇON

- Le Correspondant / Le Déclarant

VIII - LA COMMISSION NATIONALE DES SANCTIONS

- Rôle / mission / exemple de condamnations

IX - EXEMPLE DE DOSSIERS DE BLANCHIMENT DANS L'IMMOBILIER

X - ANTICIPER UN CONTRÔLE DE LA DGCCRF

XI - LE CODE DE DÉONTOLOGIE :

- But / Définition
- Etude des différents articles du décret
- Spécificité

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG229 GESTION ET STRATÉGIES FINANCIÈRES DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE

OBJECTIF(S)

- Permettre aux stagiaires de comprendre la méthodologie à appliquer pour construire une stratégie de gestion d'entreprises dans le cadre d'un ralentissement d'activité.
- Savoir analyser la situation financière de son entreprise.
- Engager un processus de maîtrise des charges

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Chefs d'entreprise

Prérequis : connaissances générales en comptabilité et compréhension des documents, expérience et connaissances solides de son activité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - AUDITER LA SITUATION

- Construction d'une situation comptable à jour
- Audit du bilan
- Audit du compte de résultat
- Analyse de la nature des charges d'exploitation
- Calcul du CA minimum à générer
- Construction et analyse d'un tableau de bord

II - STRATÉGIES POTENTIELLES

- Gestion de la trésorerie
- Gestion des immobilisations
- Gestion des dettes bancaires
- Gestion des dettes fournisseur
- Gestion des dettes fiscales
- Gestion des dettes sociales
- Maîtrise des charges d'exploitation et diminution du seuil de rentabilité
- Gestion de la masse salariale

III - UTILISER, EN DERNIER RECOURS LES PROCÉDURES COLLECTIVES

- La sauvegarde, procédure et conséquences
- Le redressement, procédure et conséquences

SYNTHÈSE DE LA JOURNÉE

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG213 ANALYSE FINANCIÈRE ET RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS

OBJECTIF(S)

• Apprendre les bases de l'analyse financière et maîtriser le retour sur investissement

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, assistants, négociateurs et gestionnaires

Prérequis : Maîtriser les bases de la comptabilité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion de cabinet
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - ANALYSE FINANCIÈRE

- Du Résultat net au Bénéfice d'exploitation
- Du bénéfice d'exploitation à l'évolution de la trésorerie
- Effets de levier de la dette
- Composition des actifs et les non-valeurs
- Les situations critiques

II - INGÉNIERIE FINANCIÈRE

- Le calcul du Cash-flow et son évolution
- L'actualisation du cash-flow
- Méthode d'évaluation FCF

III - MESURE DE RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS

- Distinguer les Revenus du capital et ceux du travail
- Mesurer le retour sur investissement de la reprise d'une entreprise
- L'amélioration de la rentabilité

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-FI043

LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX

OBJECTIF(S)

• Établir la cartographie des risques clients, des risques sur les modalités des transactions, permettant l'évaluation, la vigilance et la gestion du risque. Anticiper les contrôles de la DDPP (DGCCRF). Respecter son obligation de formation (dirigeants et collaborateurs) sur cette législation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants et collaborateurs transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en évaluations immobilières
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Accueil + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA FRAUDE FISCALE & SOCIALE

- Le coût

II - QU'EST-CE QUE LE BLANCHIMENT ?

- Définition
- Son mécanisme

III - LA FRAUDE FISCALE

- Les 16 indicateurs

IV - LES PRINCIPALES QUESTIONS POSÉES SUR LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT

- Cette formation est-elle obligatoire ?
- L'agent immobilier est-il concerné par cette législation ?
- Quelles activités immobilières sont concernées ?
- L'agent immobilier et le financement de son acquéreur
- Le collaborateur salarié peut-il être sanctionné par la Commission Nationale des Sanctions ?
- L'agent commercial peut-il être sanctionné par la Commission Nationale des Sanctions ?

V - TRACFIN

- Son rôle
- Ses missions
- Ses pouvoirs

VI - LES OBLIGATIONS DE VIGILANCE

- Les 3 niveaux de risque

VII - LA DÉCOUVERTE CLIENTS VENDEURS ACQUÉREURS

- Les différentes fiches clients à adapter
- Les documents à demander
- Exemples d'indicateurs de vigilance
- Les sites internet à consulter
- L'obligation de mettre fin à la relation d'affaire
- L'origine des fonds
- L'obligation de conservation des documents

VIII - QU'EST-CE QUE LE SOUPÇON ?

- Définition

IX - LE DÉCLARANT ET LE CORRESPONDANT

- Qui ?
- Comment déclarer une opération douteuse ?
- La protection du déclarant
- Comment sont traitées les déclarations de soupçon par TRACFIN ?

X - LA COMMISSION NATIONALE DE SANCTIONS CNS

- Son rôle
- Les sanctions
- Exemples de manquements

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG220 LES FONDAMENTAUX DE L'ANALYTIQUE ET LA RENTABILITÉ

OBJECTIF(S)

• Comprendre son compte de résultat et affiner son analyse par l'introduction de la comptabilité analytique afin de comprendre sa performance métier par métier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants de cabinets

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur spécialisé en Finance – Audit - Comptabilité
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – LIRE SON COMPTE DE RÉSULTAT

- Le compte de résultat, film de l'activité d'une période
- Charges et produits
- Mécanisme de l'amortissement et des provisions

II – ÉVALUER L'ACTIVITÉ ET LA PROFITABILITÉ

- Interpréter l'évolution des ventes
- Détermination des postes clés
- Evaluation des charges : effet ciseau et absorption des charges fixes
- Impact des investissements (amortissements)

III – SE SITUER SUR LE MARCHÉ ET ÉVALUER SA PERFORMANCE

- SIG : marge commerciale, brute, valeur ajoutée, EBE, résultat d'exploitation
- Exploiter les ratios de profitabilité

IV – L'AMÉLIORATION DE SA RENTABILITÉ

- Maîtriser les notions de marge sur coûts variables, charges fixes, point mort
- Comprendre ce qu'est la relation coûts - volume - profit et savoir l'utiliser pour proposer des prises de décision

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB554

REVENU FONCIER : AIDE À LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les mécanismes de l'IR pour aider les bailleurs à déclarer leurs revenus fonciers et à remplir correctement les formulaires déclaratifs.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : être un professionnel de l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Comptabilité
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - IMPÔT SUR LE REVENU

- Notion de foyer fiscal
- Revenus catégoriels
- Calcul de l'impôt

II - LES REVENUS FONCIERS

- Le régime du micro-foncier
- Le régime réel
- Les charges déductibles
- Le déficit foncier et son imputation

III - LA LOCATION MEUBLÉE

- La catégorie des BIC
- Le loueur meublé professionnel
- Le loueur meublé non professionnel

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB560

TRACFIN 1
LES MÉCANISMES ET LA GESTION DU RISQUE

OBJECTIF(S)

• Bien connaître la règlementation et le dispositif TRACFIN, ainsi que ses applications auprès des professionnels de l'immobilier.

• Appréciation du risque de blanchiment, la mise en place d'outils de prévention et leur utilisation au quotidien.

• Comprendre les risques et mécanismes à travers des cas pratiques.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - QU'EST-CE QUE TRACFIN ?

- Le dispositif légal et réglementaire anti-blanchiment
- Blanchiment ?
- Pourquoi l'immobilier ?
- Quelles sont les obligations pour les professions immobilières ?

II - LA VIGILANCE ET LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Permettre aux professionnels de l'immobilier d'apprécier en fonction de l'opération envisagée le degré de risque de blanchiment et s'en prémunir
- Cartographie des risques
- Les moyens et les outils répondant à la vigilance
- La mise en place d'une organisation interne et d'un process adapté

III - LA VIGILANCE ET LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- La fraude fiscale
- Les flux financiers
- Transactions à risque
- Investissements locatifs
- Autres cas...

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB561

TRACFIN 2
LA DÉCLARATION TRACFIN : LES CONTRÔLES ET SANCTIONS

OBJECTIF(S)

- Bien connaître la règlementation et le dispositif TRACFIN, ainsi que ses applications auprès des professionnels de l'immobilier.
- Comprendre les obligations de déclaration et la procédure.
- Comprendre les contrôles possibles.
- Appréhender les sanctions éventuelles.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : avoir suivi la formation « TRACFIN 1 ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - RAPPELS DE DIFFÉRENTS POINTS CLÉS DE « TRACFIN 1 »

- Les principes et la prévention

II - LE RÉFÉRANT/DÉCLARANT

- La désignation de la personne ou des personnes chargées de TRACFIN au sein de l'entreprise
- Procédure de désignation
- Leurs missions

III - LA DÉCLARATION DE SOUPÇONS QUAND ? COMMENT ?

- Le principe de confidentialité
- Être en mesure de motiver le soupçon
- La procédure de déclaration
- Le suivi

IV - CONTRÔLE ET SANCTIONS POSSIBLES

- Les différents points de contrôle
- Les sanctions : de l'avertissement à la sanction pénale.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB568 AUDIT FINANCIER D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE

OBJECTIF(S)

• Savoir analyser la situation financière de son entreprise et construire un tableau de bord

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Chefs d'entreprise.

Prérequis : lecture des documents comptables, expérience et connaissances solides de son activité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

AUDITER LA SITUATION

- Construction d'une situation comptable à jour
- Audit du bilan
- Audit du compte de résultat
- Analyse de la nature des charges d'exploitation
- Calcul du CA minimum à générer
- Construction et analyse d'un tableau de bord

SYNTHÈSE DE LA DEMI-JOURNÉE

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-XX090 ANALYSE DU BILAN ET DU COMPTE DE RÉSULTAT

OBJECTIF(S)

• Vérifier la cohérence entre les différents postes, maîtriser les principaux outils d'analyse des comptes annuels et retraiter l'information comptable pour permettre l'évaluation de l'entreprise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de cabinet, collaborateurs et comptables
Experts Immobiliers

Prérequis : Connaitre les bases comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

La prise en main de la documentation comptable de l'entreprise

I - LES PRINCIPAUX INDICES DU BILAN

- L'actif
- Le passif
- Le bilan fonctionnel
- Les ratios

II - LES PRINCIPAUX INDICES DU COMPTE DE RÉSULTAT

- Les composantes du compte de résultat
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Les ratios
- Les retraitements

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

3. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES - SOCIAL - MANAGEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG082

ORGANISATION ET MANAGEMENT DES ACTIVITÉS SYNDIC ET GÉRANCE

OBJECTIF(S)

• Prévenir les risques, organiser les synergies métiers et optimiser la productivité des équipes

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Patrons d'agence et responsables d'activités gérance et syndic

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours (soit 14 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion et comptabilité appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 440 € HT
Non Adhérent FNAIM : 640 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Offrir aux managers les clés d'une gestion optimale et sécurisée ainsi que des outils de contrôles des activités & des fonds mandants

I - LES RISQUES : LES IDENTIFIER POUR MIEUX LES PRÉVENIR

- Quelles activités pour quels risques ?
- Identifier et prévenir
- Sensibiliser les collaborateurs

II - LES OUTILS DE PILOTAGE DU MANAGER

- Les systèmes d'informations
- Les chiffres référents permettant le positionnement de chaque centre de profit

III - LE SUIVI D'ACTIVITÉ

- Les tableaux de bord de suivi : quels tableaux pour quelles activités
- La mise en place des bons outils
- Les missions de contrôle

IV - DES COLLABORATEURS ACTEURS DE L'ORGANISATION

- Réorienter les méthodes de gestion
- Mettre en place des méthodes productives sur les différentes activités
- Répartir clairement les tâches

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG087

DEVENEZ UN BON RECRUTEUR ET SACHEZ INTÉGRER VOS NOUVEAUX COLLABORATEURS

OBJECTIF(S)

• Apprendre à maîtriser les techniques essentielles des entretiens de recrutement et intégrer positivement vos nouveaux collaborateurs au sein de votre société

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Personnes chargées du management de salariés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel, recrutement
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DEVENIR UN BON RECRUTEUR

- L'humain : un monde complexe
- Définition du poste à pourvoir et du profil
- La recherche de candidats
- Premiers contacts : Enfiler l'habit d'un recruteur, l'organisation des rendez-vous de recrutement
- Les différentes phases de l'entretien : Accueil, parcours de vie, les questions à poser, analyse du système de valeur, découverte des systèmes de motivation avec l'outil TMS, complément d'enquête…
- Présentation du poste, de l'entreprise et prise de décision

II - INTÉGRATION DU NOUVEAU COLLABORATEUR

- Le premier jour : accueil, présentation…
- Entretien de suivi
- Bilan de la période d'essai
- Embauche définitive
- Parcours vers l'autonomie et pratique de la délégation
- Entretien annuel et formation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG092 GESTION DU PERSONNEL : COMMENT MAÎTRISER LE RISQUE PRUD'HOMMAL

OBJECTIF(S)

• Sécuriser juridiquement ses décisions RH, identifier les risques contentieux et maîtriser les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence, responsables de services gérance, contentieux et copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit du travail
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SÉCURISER LA CONCLUSION DU CONTRAT DE TRAVAIL

- Respecter les obligations légales en matière d'embauche
- Choisir le contrat de travail le plus adapté (CDD, CDI, contrats aidés)
- Maîtriser les particularités du contrat de travail à temps partiel

II - GÉRER LA MODIFICATION DU CONTRAT DE TRAVAIL

- Identifier la modification d'un élément essentiel d'une simple modification des conditions de travail
- Quand faut-il recueillir l'accord du salarié ?

III - FAIRE FACE À L'ABSENCE, LA MALADIE ET L'INAPTITUDE DU SALARIÉ

- Absence injustifiée : que faire ?
- Maladie : comment gérer ?
- Accident du travail : ce qu'il ne faut pas faire
- Inaptitude du salarié : conséquences et traitement

IV - SÉCURISER LES CONDITIONS D'EXERCICE DU POUVOIR DISCIPLINAIRE

- Comment contrôler l'activité des salariés ?
- Les différentes sanctions possibles
- La procédure à respecter

V - ROMPRE LE CONTRAT DE TRAVAIL

- Démission du salarié : les précautions à prendre
- Rupture conventionnelle
- Rupture anticipée par le salarié (prise d'acte) et résiliation judiciaire
- Licenciement
- Départ à la retraite

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG102

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

Créer son identité de manager

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les techniques du management de proximité, fixer des objectifs motivants et animer au quotidien son équipe et être le moteur de son agence

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - OPTIMISER SON COMPORTEMENT MANAGÉRIAL POUR DÉVELOPPER LA PERFORMANCE DE L'AGENCE, ASSOCIÉ À SES COLLABORATEURS

- Appréhender les différentes phases de vie de l'agence

II - DÉFINIR UN CADRE DE MANAGEMENT EFFICIENT

- Développer sa palette comportementale pour mieux manager

III - FAIRE DE MON AGENCE UN OUTIL DE TRAVAIL ET DE PRODUCTION EFFICACE, AGRÉABLE ET PERFORMANT

- Définir mon rôle de manager pilote de l'entreprise
- Utiliser au mieux les moyens humains, matériels, financiers et temporels

IV - LA COMMUNICATION PRODUCTIVE

- Développer l'esprit d'équipe et la convivialité par une communication efficace
- Etablir un dialogue constructif avec son équipe, les écouter
- Gérer les conflits, schéma de résolution de problèmes

V - FAIRE ÉVOLUER LES COMPÉTENCES ET LA MOTIVATION DES COLLABORATEURS

- Analyser les compétences de mes collaborateurs
- Former son équipe en permanence

VI - MOTIVER SON ÉQUIPE

- Gérer la démotivation qui mène au mécontentement

VII - BÂTIR UN PLAN DE MOTIVATION

- Entreprendre les 4 actions qui font progresser
- Transmettre son énergie au quotidien
- Manager les problématiques individuelles

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG189

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le fond et la forme des messages sur scène et en public, gagner en confiance et en aisance pour asseoir sa crédibilité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Commerciaux, Assistantes

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en relations humaines appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRENDRE LA PAROLE AVEC PLAISIR

- Faire le point sur son style de communication :
  • Vos forces
  • Vos faiblesses
  • Vos peurs
  • Surmonter le trac
- Capitaliser sur ses atouts / qualités :
  • Développer la confiance en soi
  • Acquérir de l'autorité
  • L'impact du visuel sur l'auditif

II - APPRENDRE À S'AUTO-DISCIPLINER

- Soigner sa voie
- Soigner sa diction
- Lire ses notes
- Mémoriser

III - APPRENDRE LA GESTUELLE ET LES POSTURES

- Comment se positionner
- Avec ou sans micro
- Comment utiliser le regard
- Comment utiliser ses mains

IV - CAPTER L'ATTENTION

- La règle des 4x20
- Le plan et les enjeux
- Impliquer l'auditoire
- Identifier un allié

V - L'ART DE LA RÉPARTIE

- Déjouer une agression par l'empathie
- Tourner le négatif en positif
- Utiliser le sourire et la joie
- Répondre aux objections imprévues

VI - ÉCRIRE SON TEXTE

- Les bons « mots »
- Le bon plan
- Le temps de parole
- Le support idéal de présentation

VII - COMMENT VERROUILLER L'AUDITOIRE ?

- La méthode de l'inversion
- La méthode de l'implication
- L'art des ancrages

VIII - COMMENT CONCLURE UNE CONFÉRENCE ?

- La méthode C Q F R
- La technique de la POSITIVITÉ
- La technique du cœur

CONCLUSION

Grâce à ce stage, les participants n'auront plus « peur » d'affronter un public quelque soit l'importance et les enjeux du thème de leur conférence.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG006 PERFORMER DANS L'IMMOBILIER : BIAIS COGNITIFS, ÉCOUTE ACTIVE ET COMMUNICATION APAISÉE

OBJECTIF(S)

- Écouter et questionner efficacement
- S'affirmer et exprimer son désaccord sans agressivité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, vente aux particuliers et professionnels.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - SAVOIR ÉCOUTER COLLABORATEURS ET CLIENTS DANS L'IMMOBILIER

- Découvrir les différentes attitudes d'écoute
- Pratiquer l'écoute active et la synchronisation
- (Re-)formuler de façon positive pour faire avancer l'autre

II - S'EXPRIMER AVEC ASSERTIVITÉ

- Connaître les 4 comportements réactifs
- Détecter les attitudes de soumission, agressivité et manipulation
- Pratiquer l'assertivité en tant d'agent immobilier

III - COMMUNIQUER DE FAÇON APAISÉE AVEC UN COLLABORATEUR OU UN CLIENT

- Découvrir les étapes de la méthode DESC
- Comprendre le lien entre émotions, besoins et actions
- Savoir dire non et exprimer son désaccord de façon constructive

IV - COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE NOTRE CERVEAU

- Découvrir notre fonctionnement en mode automatique
- Comprendre les limites de nos compétences analytiques
- Expérimenter les biais pour mieux intégrer leur puissance

V - DÉJOUER LES BIAIS DANS SON QUOTIDIEN D'AGENT IMMOBILIER

- Gérer efficacement vos priorités
- Reconnaître les biais en action en réunion ou en recrutement
- Déjouer et exploiter les biais de ses clients en situation de négociation

VI - INSTAURER UN DIALOGUE CONSTRUCTIF PLUTÔT QU'UN DÉBAT EXPLOSIF

- Le lien entre jugements biaisés, immobilier et philosophie
- L'art du questionnement pour éveiller l'esprit critique
- Appliquer le dialogue dans la conduite du changement et la prise de décision

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG042 MANAGER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE

OBJECTIF(S)

• Mettre les négociateurs en situation de réussite professionnelle, adapter son management à son marché, garder et développer la rentabilité économique de son équipe commerciale

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants d'entreprise, managers, responsables de service transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Quels sont les objectifs de mon entreprise : mon projet d'entreprise est-il cohérent avec mon marché
- Comment se comportent mes collaborateurs actuellement : grille d'analyse

I - RAPPEL DES FONDAMENTAUX DE LA RÉUSSITE DANS UN MARCHÉ TENDU

- Les fondamentaux avec les clients vendeurs
- Les fondamentaux avec les clients acquéreurs

II - QUEL MANAGEMENT POUR QUELS TYPES DE COLLABORATEURS

- Analyse des négociateurs de l'équipe : Points forts et points à améliorer
- La mise en place des plans d'améliorations individuels des négociateurs
- Comment communiquer efficacement avec ses collaborateurs

III - ANALYSE DES RATIOS ET CHIFFRES CLÉS DE L'AGENCE

- Potentiel du marché / Etat de la concurrence
- Chiffres clés individuels et collectifs

IV - LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

- Quelle place prendre sur son marché
- Le projet d'entreprise : comment le réaliser objectivement
- La déclinaison du projet d'entreprise au niveau des collaborateurs

V - LES OBJECTIFS INDIVIDUELS

- Comment les déterminer / les faire respecter
- Comment y faire adhérer l'équipe commerciale

VI - L'ANIMATION EFFICACE DES NÉGOCIATEURS : MANAGER COURT POUR MANAGER EFFICACEMENT

- Les différents rendez-vous formels avec les négociateurs
- Les prises d'engagements entre l'entreprise et le négociateur
- La feuille de route mensuelle du négociateur
- Le rôle de l'accompagnement du manager

VII - L'ANIMATION EFFICACE DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE : FÉDÉRER POUR RÉUSSIR

Les différentes réunions :
- Quotidienne / Hebdomadaire / Mensuelle

VIII - DÉVELOPPER ET MAINTENIR LA MOTIVATION

- Les règles de la motivation chez un négociateur
- Comment éviter la démotivation d'un négociateur
- Comment éviter la démotivation de l'équipe commerciale

CONCLUSION

Plan d'actions d'animation d'équipe

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG045

LA GESTION DU PERSONNEL D'AGENCES ET DE CABINETS

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi relatives aux salariés de cabinets.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de la gestion de salariés au sein d'une agence ou d'un Cabinet immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 60 % juridique 20 % pratique et 20 % management
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES TEXTES EN PRÉSENCE

- LA CCN DE L'IMMOBILIER ET LE CODE DU TRAVAIL
  • La convention collective nationale de l'immobilier :
  • Le code du travail

II - LES DIFFÉRENTS TYPES DE POSTE

- Les agents commerciaux
- Les Négociateurs salariés VRP
- Les Négociateurs salariés non VRP

III - LES SALARIÉS SÉDENTAIRES ET MOBILES

- Les employés et les agents de maîtrises sédentaires et mobiles
- Les cadres sédentaires et mobiles

IV - LA GESTION DES ÉVÉNEMENTS EN COURS DE CONTRAT

- Les congés payés.
  • Les périodes d'essai
  • Les règles légales en matière de congés payés
- Les cas de suspension du contrat de travail (absence, maladie, AT…)
- Les réclamations en cours de contrat
- L'évaluation des risques professionnels
- La formation professionnelle et les entretiens professionnels obligatoires

V - LA RUPTURE DU CONTRAT

- Le départ à la retraite
- L'inaptitude (suite à une maladie ou un AT).
- Les fautes disciplinaires.
- Le licenciement
- La rupture conventionnelle
- La transaction article 2044 du Code civil, l'homologation par le conseil des prud'hommes

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG046

RECRUTER UN NÉGOCIATEUR IMMOBILIER : QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR ?

OBJECTIF(S)

• Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi pour les trois statuts de commerciaux dans l'immobilier et acquérir des repères et des techniques pour le recrutement de tels profils

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de gestion de salariés, chargés de la transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 50 % juridique et 50 % management
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRÉAMBULE

- Les différentes motivations d'un choix stratégique.

II - ASPECTS JURIDIQUES :

- Agents commerciaux :
  - Les trois conditions pour être agent commercial
  - Le point sur la règlementation et les dispositions de la loi Alur
  - Les caractéristiques de ce statut
  - Les risques encourus
- Les VRP
  - Les Caractéristiques du statut de VRP
  - Les dispositions de la convention collective
  - Le contrat de travail
  - La rupture du contrat de travail
- Les non VRP
  - Les Caractéristiques du statut de VRP
  - Les dispositions de la convention collective et les dispositions de la loi Alur
  - Le contrat de travail
  - Avantages et inconvénients de ce type de statut

III - LE MODÈLE HUMAIN DES NÉGOCIATEURS

- Définir le profil recherché.
- Des outils de lecture des profils humains et des domaines de motivation (système TMS)
- Le système HBDI
- Un outil irrationnel : votre intuition et vos ressentis

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG097 MANAGEMENT ET PNL COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

OBJECTIF(S)

• Découvrir sur une journée ce qu'est la PNL et ses apports dans le management des salariés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de la gestion de salariés au sein d'un cabinet immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRÉSENTATION ET HISTOIRE DE LA PNL

- Histoire, principe et philosophie de la PNL
- La PNL et le développement personnel

II - APPORTS DE LA PNL DANS LE MANAGEMENT

- Vision du monde et monde
- Regard sur les gens et les faits qui nous entourent
- Mécanismes limitants dans nos relations avec les autres

III - LA PNL ET LA COMMUNICATION

- Langage verbal, para verbal et non verbal
- Communication, distorsion et satisfaction de son modèle du monde
- Observation / établissement du rapport
- Synchronisation et conduite de la discussion
- Lien avec le quotidien de manageur

IV - LA DÉCOUVERTE DES DIFFÉRENTS MODÈLES HUMAINS

- Lecture des systèmes de valeurs et des réactions conscientes et inconscientes des autres
- Lien avec le recrutement et le management

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG179

LE MANAGEMENT D'EXCELLENCE EN 8 LEÇONS

OBJECTIF(S)

• Manager avec des techniques simples, asseoir l'autorité naturelle et développer une performance/plaisir dans l'entreprise pour amener les collaborateurs à se surpasser

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Manager efficacement ne s'improvise pas mais repose sur des techniques et des méthodes. Quelles sont les erreurs constatées dans les agences ? Ce stage va vous permettre de structurer l'animation commerciale de votre équipe.

I - L'ÉQUIPE

- Comment identifier les Alliés/ les Opposants
- La cartographie sociale
- Différence entre coacher et manager

II - LA MOTIVATION

- Comment entretenir la motivation
- La rémunération
- Les challenges
- La montée en compétence
- Identifier la bonne foi/la mauvaise foi : l'échelle de PORTER
- Comment valoriser celui qui réussit
- Comment remotiver celui qui est en échec

III - LA CONDUITE DE RÉUNION

- La réunion journalière
- La réunion hebdomadaire
- La réunion mensuelle
- La réunion trimestrielle

IV - LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

- La technique d'entretien
- Ce qu'il faut faire/ ce qu'il ne faut surtout pas faire
- L'entretien hebdomadaire
- L'entretien mensuel
- L'entretien annuel de fixation d'objectifs
- L'entretien de recadrage
- L'entretien de gestion de conflit interne

V - L'ACCOMPAGNEMENT TERRAIN

- Comment le faire et à quelle fréquence
- Le débriefing et la prise de conscience des erreurs: ORDRE
- Le pacte de progression : OMMDC

VI - LES OUTILS DE SUIVI ET DE CONTRÔLE

- La fiche suivi journalier
- La fiche d'activité hebdomadaire
- Le passeport gagnant
- La fiche mensuelle d'atteinte d'objectifs
- Le Pilotim Performance
- La fiche d'auto-analyse mensuelle
- Le quiz connaissance professionnelle

VII - LES OBJECTIFS

- Les objectifs quantitatifs
- Les objectifs qualitatifs
- Comment les présenter
- Que faire en cas de dépassement

VIII - L'ORGANISATION IDÉALE

- L'important/ l'urgent/ les priorités
- L'organisation de l'équipe : l'agenda rythmé
- L'organisation du manager : la répartition production/ animation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG188 ANALYSER ET DÉCRYPTER LES ATTITUDES AFIN D'OPTIMISER LA RELATION CLIENT DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Aider à repérer les différents vecteurs de communication autres que verbaux afin d'avoir une meilleure efficacité en communication.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toutes personnes chargées de relation client en recherche de performance en matière de communication

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures) - 60 % théorique et 40 % pratique
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES TROIS PÔLES DU FONCTIONNEMENT HUMAIN

- Processus cognitifs.
- Etats internes.
- Etats externes.

Exercices d'observation et explication.

II - LES DIFFÉRENTS VECTEURS DE COMMUNICATION

- Communication verbale.
- Communication non verbale.
- Communication para verbale.

Répartition et explication.

III - LE LANGAGE DES YEUX

Exercices de repérage
- La construction.
- Le passé.
- Les sentiments.
- Les visuels, les auditifs et les kinesthésiques.
- La place de l'intuition

IV - LE LANGAGE DES AUTRES PARTIES DU CORPS

- Signification de certaines postures et autres faits et gestes (les mains, les bras, les jambes, la position du corps).

V - DÉVELOPPER SON ACUITÉ SENSORIELLE

- Les erreurs d'interprétation sur son modèle du monde.
- L'utilisation des réactions visibles inconscientes :
  • Respiration, Muscles du visage, lèvres inférieures, les yeux…
  • Exercices.

VI - LE RAPPORT

- Exercice de désynchronisation / Exercice de synchronisation.
- Explication des gestes et attitudes

VII - LES CERVEAUX DROITS ET LES CERVEAUX GAUCHES

- Présentations et explication.
- Le positionnement dans l'espace.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG191 MANAGER ET PRODUCTEUR COMMENT COHABITER DANS VOTRE ÉQUIPE ET DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIF(S)

• Être un exemple motivant pour vos équipes et passer en douceur de la production au management

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Chefs d'agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi chercher à se développer par le recrutement
Les risques liés au non recrutement
Les risques liés au recrutement

I - QUELS SONT LES ENJEUX ET LES PROBLÉMATIQUES LIÉS À LA DOUBLE FONCTION ?

- Analyser son potentiel et son projet d'entreprise pour prendre une bonne décision stratégique
- La mise en place du premier recrutement

II - COMMENT ADOPTER UNE POSTURE ET UN POSITIONNEMENT EFFICACE ET ADAPTÉ FACE À SES COLLABORATEURS EN TANT QUE DIRIGEANTS ?

- Les règles de l'organisation de la transaction
- Les règles comportementales du manager producteur et des collaborateurs

III - COMMENT GÉRER SES PRIORITÉS ET ORGANISER SON TEMPS ?

- Le calcul de l'équilibre financier
- Les stratégies à court et moyen terme

IV - COMMENT ÉTABLIR SON PLAN DE MANAGEMENT ?

- En fonction du temps consacré ?
- Des besoins des collaborateurs ?

V - LES FONCTIONS ESSENTIELLES DU MANAGEMENT ?

- Conduite ou participation aux recrutements ou à la validation
- Intégrer efficacement ses collaborateurs et compléter son « diagnostic »
- L'animation individuelle
- La conduite des réunions

VI - COMMENT MENER DES ACCOMPAGNEMENTS EFFICACES, STRUCTURÉS ET MOTIVANTS ?

- Les techniques d'observation
- Les techniques de débriefing

VII - PLAN D'ACTIONS MANAGÉRIALES ET MISE EN PLACE D'UN RÉTRO-PLANNING TYPE DE MONTÉ EN CHARGE

CONCLUSION

Evaluation et conclusion de la journée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG192

LA FIDÉLISATION DES NÉGOCIATEURS

—

Comment recruter et garder ses meilleurs négociateurs

OBJECTIF(S)

• Rentabiliser les investissements réalisés sur les négociateurs, éviter le turn-over permanent dans la force commerciale, ne pas investir son temps dans des plans d'intégration stériles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Chefs d'agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CHOISIR UN NÉGOCIATEUR FIDÈLE

- Comment identifier les candidats lors des entretiens d'embauche qui resteront dans l'entreprise
- Travailler avec un sprinter ou un coureur de fond
- La différence entre la rentabilité à court terme et la rentabilité à long terme

II - LES FONDAMENTAUX DE LA FIDÉLISATION D'UN COLLABORATEUR

- La culture d'entreprise
- L'attachement à la marque et à l'agence
- Les réelles plus values qu'apporte votre agence
- La fierté du métier de négociateur immobilier

III - LA FIDÉLISATION PAR LE PROJET D'ENTREPRISE ET LE MANAGEMENT

- Comment faire partager mon projet d'entreprise
- Les secrets du management participatif
- Les axes de développements (éventuels) de mon projet d'entreprise

IV - LA FIDÉLISATION PAR LES RÈGLES DU JEU DE L'ENTREPRISE

- Les règles d'attribution des contacts qui favorisent la fidélisation du négociateur dans l'agence
- La notion de fonds de commerce du négociateur
- Le rôle de l'entreprise dans l'animation des fichiers qui constituent le fonds de commerce du négociateur

V - LA FIDÉLISATION PAR LA RÉMUNÉRATION DU NÉGOCIATEUR

- Rappel des fondamentaux de la rémunération maximum sur le CA généré
- Comment favoriser les meilleurs négociateurs avec une rémunération dynamique
- L'évolution du statut du négociateur

I - LA FIDÉLISATION PAR LA FORMATION

- Quelles sont les formations complémentaires que je peux offrir à mon collaborateur méritant pour l'aider dans son développement personnel

VII - LA FIDÉLISATION PAR L'ÉVOLUTION DANS LA STRUCTURE DE L'AGENCE

- La première étape, le tutorat…
- La seconde étape : le management direct d'un ou plusieurs négociateurs
- La troisième étape : la direction du service transaction
- La quatrième étape : l'ouverture d'une succursale en synergie avec l'agence mère, après avoir formé et mis en place son successeur

VIII - LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE PAR LA CRÉATION DE SUCCURSALES DIRIGÉES PAR VOS ANCIENS NÉGOCIATEURS

- Comment identifier le négociateur capable de se mettre « à son compte » en partenariat avec vous
- Les besoins de changement du statut de collaborateur au statut de dirigeant

IX - LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE À SES COLLABORATEURS

- Pourquoi transmettre son entreprise à ses collaborateurs
- Quels sont les avantages de transmettre son entreprise à ses collaborateurs
- Comment réussir la transmission de son entreprise à ses collaborateurs

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG193 MANAGER AVEC BIENVEILLANCE POUR « PERFORMER » AVEC VOTRE TEAM

OBJECTIF(S)

• Redéfinir ensemble les axes de l'autorité et de la bienveillance, analyser et s'adapter aux styles sociaux pour avancer et donner une dimension humaine et « connectée » à la relation avec votre Team

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers et Managers en devenir
Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI FAUT-IL AVOIR UNE AUTORITÉ NATURELLE ?

- Définition de l'autorité et de ses limites
- L'évolution de l'autorité auprès des nouvelles générations « Y&Z »
- L'apprentissage des nouveaux codes ; « les attitudes, les gestes, le discours »
- Les nouveaux chemins pour « cohabiter & Performer » avec sa TEAM

II - POURQUOI FAUT-IL ÊTRE BIENVEILLANT ?

- L'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui
- Les capacités d'attention, de non verbal et de verbalisation
- Avoir une attitude intérieure positive
- L'attention : « faire attention «, se centrer sur l'autre et développer un esprit attentif. Concentration personnelle pour orienter son attention vers l'autre.
- La flexibilité et empathie :
  • L'ouverture aux idées nouvelles,
  • La tolérance aux attitudes et valeurs différentes des siennes
  • L'adaptabilité sur sa manière de communiquer : créativité

III - L'ANALYSE DES STYLES SOCIAUX ET VOTRE ADAPTATION !

- Comment fonctionne chaque style ?
- Quelles sont les attentes de chaque style ?
- Comment aborder chaque style, résoudre les problèmes et suggérer des solutions avec chaque style ?
- Comment bien communiquer avec chaque style ?

IV - LES BONNES ATTITUDES QUI VOUS ASSURENT L'AUTORITÉ ET L'IMPLICATION DE VOTRE TEAM

- Cas pratiques dans le contexte quotidien
- Des animations hebdomadaires différentes
- Des points individuels
- Des recadrages indispensables

Réfléchir ensemble à la situation de communication dans laquelle on se trouve.

- La réassurance permanente
- L'acceptation de la notion de concessions
- L'environnement : espace vital et distance avec les autres
- La tenue et la présentation : tenue vestimentaire, style.
- Les particularités physiques et leur mise en valeur
- L'adaptation aux différentes postures et les gestes culturels

CONCLUSION : L'ADHÉSION DE VOTRE TEAM

Se faire comprendre est de notre responsabilité et la réponse que nous obtenons est le résultat de notre comportement.
Les contextes changent. Aussi un comportement ne produira pas forcément le même résultat, même si l'interlocuteur est le même.
Atteindre nos objectifs tout en préservant les intérêts de nos interlocuteurs.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG207 L'INTÉGRATION, L'ANIMATION ET LA FIDÉLISATION DES AGENTS COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

- Savoir manager ses agents commerciaux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ET VOS ATOUT

- Plus-values et culture d'entreprise

II - DÉTERMINER VOTRE POTENTIEL ET VOTRE PROJET D'ENTREPRISE AUTOUR DE VOS AGENTS COMMERCIAUX

- Comment déterminer mon potentiel de marché avec les impôts et l'INSEE
- Comment "zoner" les actions de mon agence en respectant l'environnement juridique
- Déterminer les différents ratios "nombre de foyers utiles et nombre de collaborateurs"

III - LES PISTES À DÉVELOPPER POUR RECRUTER DES AGENTS COMMERCIAUX

IV - LES ENTRETIENS D'EMBAUCHE AVEC LES AGENTS COMMERCIAUX

- Le premier entretien
- Déterminer les 6 qualités nécessaires chez un professionnel
- Réussir son 1er entretien
- Le second entretien et la présentation des règles du jeu
- Le démarrage et l'intégration

V - LA FIDÉLISATION PAR LE PROJET D'ENTREPRISE ET LE MANAGEMENT

- Partager mon projet d'entreprise
- Les secrets du management participatif
- Gérer le développement de vos agents commerciaux
- Les axes de développement

VI - LA FIDÉLISATION PAR LES RÈGLES DU JEU DE L'ENTREPRISE

- Apporter une aide véritable à vos agents commerciaux sans lien de subordination
- Développer la notion de "gagnant-gagnant" au sein de votre entreprise avec vos agents commerciaux

VII - LA FIDÉLISATION PAR LE RÉMUNÉRATION DE VOS AGENTS COMMERCIAUX

- Rappel des fondamentaux de la rémunération
- Une rémunération motivante et évolutive

VIII - LA FIDELISATION PAR LA FORMATION

- Offrir à un tarif préférentiel
- Le parcours de formation tout au long de la carrière

IX - LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE PAR LA CRÉATION DE SUCCURSALES DIRIGÉES PAR VOS ANCIENS AGENTS COMMERCIAUX

- Comment identifier vos agents commerciaux capables et désireux de se mettre en partenariat avec vous pour développer une nouvelle succursale ou agence.
- Du statut d'agent commercial au statut de "Sale Associate"

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG209 DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET SON ASSERTIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Notre comportement ainsi que notre relation avec les autres n'est pas forcement ce que nous souhaiterions.
Il est le reflet de critères conscients et inconscients que nous ne maitrisons donc pas systématiquement.
Partant du principe que nous recevons la balle que nous envoyons, l'objectif de cette formation est de ramener à l'ordre du conscient nos comportements afin de progresser sur le terrain de la confiance en soi ainsi que sur celui de l'assertivité (affirmation de soi dans le respect des autres.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier et en recherche de solution sur ce sujet

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH – médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels)

I - DÉFINITION DE LA CONFIANCE EN SOI ET DE L'ASSERTIVITÉ

- Travail commun de réflexion

II - LE DÉVELOPPEMENT DE LA CONFIANCE EN SOI

- Mise en perspective de la boucle rétroactive de la confiance.
- Connaissance de soi et confiance :
  Qui sommes-nous (Présentation d'un outil de connaissance de soi à travers nos parties conscientes et inconscientes : valeurs, croyances, réactions…)
- Croyances et restructuration de ses histoires de vie

III - LES 9 POINTS FORTS DE L'ASSERTIVITÉ

- Définition
- S'appuyer sur la confiance que nous avons en nous
- Faisons évoluer notre regard sur le monde plutôt que de vouloir le changer
- Répondre plutôt que de réagir (maitrise, observation, écoute VS impulsivité)
- Une erreur est un pas vers la réussite : arrêtons de regretter et acceptons l'apprentissage
- Apprenez à dire les choses plutôt que de vous contenter de les dire
- Apprenez à faire abstraction de votre ressenti en situation conflictuelle
- Eliminer de votre vocabulaire les exagérations
- Dire non sans fermer la porte de la communication
- Adoptez une attitude proactive plutôt que réactive

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG211 ÊTRE EMPATHIQUE ET ADAPTER SA COMMUNICATION À SON INTERLOCUTEUR

OBJECTIF(S)

• La vie et les relations interpersonnelles ne sont pas forcément un long fleuve tranquille alors que nous aimerions tous connaitre, dans la mesure du possible, du succès dans ces domaines. L'objet de cette formation est, après avoir bien compris ce qu'est l'empathie, d'acquérir des outils permettant de développer de l'aisance relationnelle en fonction des interlocuteurs dans les métiers de l'immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier et en recherche de performance sur le terrain relationnel

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH – médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels)

I - CE QUE N'EST PAS L'EMPATHIE ET CE QU'EST L'EMPATHIE

- Empathie versus sympathie
- Empathie versus compassion
- Empathie versus manipulation
- Définition de l'empathie et équilibre à trouver entre l'autre et soi

II - PRENDRE CONSCIENCE DES MAUVAISES HABITUDES DE COMMUNICATION

- La place de l'interprétation
- L'attitude de conseil ou d'écoute
- Le jugement de valeurs : différences entre faits et personne

III - DÉVELOPPER SES FACULTÉS D'ÉCOUTE ACTIVE

(Confiance vs méfiance)
- Volonté / Patience / curiosité / acceptation / neutralité
- Sortir des préjugés, voir le positif chez les autres et attitude d'ouverture

IV - ACQUÉRIR DES OUTILS D'ÉCOUTE ACTIVE

- Avoir une attitude chaleureuse et accueillante
- Ne pas interrompre et accepter le silence
- Soutenir la relation avec des questions ouvertes
- S'intéresser au sens des mots
- Découvrir le ressenti de l'autre
- Reformuler : validation de la compréhension et mettre l'autre en analyse de ses propos
- Prise de parole : être objectif et non affectif en gardant en tête l'objectif commun à atteindre

V - S'ADAPTER À SON INTERLOCUTEUR

- Les différents modèles humains
- Adapter ses propos et la forme de son langage
- Garder le contact visuel
- Respecter le cercle d'intimité
- Observer les réactions non verbales
- Faire un effort de synchronisation

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG226 MANAGER UNE ATTITUDE RÉCALCITRANTE CHEZ UN(E) COLLABORATEUR(RICE) DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Gérer des attitudes récalcitrantes voire des refus de la part de vos collaborateurs. Définir le contexte et ses conséquences, analyser la situation et découvrir des moyens de régulations.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables en charge du management de collaborateurs et qui souhaitent évoluer dans leurs pratiques

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels).
- Test de connaissance

I - DÉFINITION DU CONTEXTE.

- Directives non appliquée.
- Process non respecté.
- Motivation faible par rapport à un objectif.

II - LES CONSÉQUENCES DU CONTEXTE

- Un manageur qui insiste.
- Un collaborateur qui se justifie.
- Situation de conflit et impact sur l'équipe.
- Laisser les choses en l'état ou avancer ?

III- ANALYSE DE LA SITUATION

- Méthode de management (conviction ou accompagnement)
- Les antécédents relationnels.
- La perception des directives par les collaborateurs dans le monde actuel.
- Impact émotionnel et conséquence réciproque dans la gestion de l'instant.

IV - RÉGULATION ET SOLUTIONS

- Le regard du manageur sur la situation et reprogrammation (principe versus flexibilité).
- Conscience et maitrise de soi.
- Contexte idéal de communication.
- Voir ce que veut dire la personne et non ce qu'elle dit.
- Problème de confiance / Mauvaise foi.
- Inverser le sens de communication.
- Donner du sens à la démarche / bien définir l'objectif / Lien avec les valeurs du collaborateur / bénéfices de la démarche / Impact sur la confiance en soi.
- Que faire si cela ne marche pas.

V - CONCLUSION

- Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG227 LE MAL ÊTRE ET MIEUX ÊTRE DANS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER : CONSTATS, ANALYSE ET SOLUTIONS

OBJECTIF(S)

• Sans rentrer dans une généralisation et comme dans de nombreux métiers, la notion de qualité de vie au travail devient de plus en plus prégnante au regard des générations actuelles. Cela ne veut pas dire ne pas avoir envie de travailler mais d'obtenir des réponses dans sa vie professionnelles. Il n'y a pas de métier incompatible avec ces notions et cette formation a pour objectif de vous apporter des outils vous permettant de gérer l'éventuel mal-être de collaborateurs et de mettre en place des solutions pour développer du mieux-être au quotidien.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Manageurs et collaborateurs dans l'immobilier

Prérequis : Maîtrise du français et quelques années de pratique dans ses fonctions.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CONSTATS SUR LE MÉTIER

- Difficultés de recrutement.
- Le ressenti de collaborateurs sur leur métier.
- Les conséquences : fuite, agressivité, conflit, mal être.

II - ANALYSE DE LA SITUATION

- Un métier de relations humaines et parfois inhumaine.
- La méconnaissance du métier par les clients.
- L'emprise des émotions.
- Ce que cela génère.
- Notre capacité à faire évoluer les choses (programmation).
- Les attentes des nouvelles générations.

III - LES LEVIERS D'ACTION

- Repartir des fondamentaux afin de penser l'avenir.
- Incarner une vision positive des métiers de l'immobilier.
- Reprendre la main sur la finalité de la formation professionnelle.
- Collectivité et solidarité.
- Travailler sur le contexte de travail.

IV - CONCLUSION

-Tout cela n'est pas le monde des bisounours.
-Sortez de la réflexion et agissez.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX034 SORTIR D'UN CONFLIT : AU-DELÀ DE LA COMMUNICATION, SACHEZ NÉGOCIER

OBJECTIF(S)

• Gérer un conflit par l'appréhension de plusieurs dimensions : l'émotion des deux parties, la gestion de soi, les techniques de communication et de négociation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Salariés, employeurs et managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES COMPOSANTES D'UN CONFLIT

- Présentation d'un conflit parmi d'autres
- Les trois éléments fondamentaux permettant de gérer les conflits
  • Le pouvoir
  • Le droit
  • Les intérêts
- Mis en œuvre de ces trois éléments afin de gérer un conflit
- Gérer le conflit en usant de son pouvoir : capacité d'une personne à obliger une autre à faire quelque chose qu'elle ne ferait pas autrement
- Gérer le conflit en droit : Faits – préjudice – lien de causalité. Recours à un avocat et un juge. Problème d'exécution de la décision. Impact sur les relations
- S'intéresser aux intérêts en jeux
- Avantage et inconvénient de chaque processus

II - C'EST QUOI UNE POSITION, UN INTÉRÊT ?

- Analyse des intérêts d'une personne à travers un outil de management sur la motivation et deux outils de PN (les niveaux logiques de Robert Dilts, la fonction positive du comportement qui dérange)
- Les conflits naissent dans les positions et les jugements de valeur liés à la perception d'un comportement ou de propos
- La résolution des conflits apparaît souvent dans l'identification des intérêts, des valeurs et des critères de chacune des parties. Nous sortons alors des jugements pour passer dans la compréhension et trouvons alors des liens afin de gérer le différend

Exemple de positions et intérêts sous-jacents

III - LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AU REGARD DES SPÉCIFICITÉS DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

- Rappel rapide sur les différents aspects de communication en jeu
  • Sortir du jeu qui a tort, qui a raison.
  • Écouter.
  • Accuser réception.
  • Ne pas rentrer dans la justification…
- Les différentes phases de la négociation Harvard
  • Information : Phase du quoi.
  • Position : Ce que veut l'autre / Ce que je veux.
  • Intérêt : Qu'est-ce que veut satisfaire l'autre de plus important ? / Qu'en est-il pour moi ?
  • Comment gérer un blocage ou une émotion à ce stade ?
  • Formulation des problèmes communs à résoudre à partir des intérêts réciproques
  • Génération d'options
  • Evaluation des options, résolution et formulation des objectifs
- Mise en œuvre au sein de nombreux exemples et exercices
  A ce stade, le formateur propose de traiter des cas concrets de conflits que les stagiaires peuvent connaître dans leur quotidien professionnel

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX115 RASSURER LES ACQUÉREURS ET LES VENDEURS D'UN BIEN IMMOBILIER S'AFFIRMER EFFICACEMENT EN TOUTES CIRCONSTANCES

OBJECTIF(S)

• Différencier clairement la Communication de la relation, développer l'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui et les capacités d'attention, de non verbal et de verbalisation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout le personnel des agences qui a besoin de gérer son stress, Transaction, Gestion, Syndic et location
Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RELATION ET COMMUNICATION

- De l'information (gestion des « objets » message) à la communication (ouverture d'esprit)
- La différence entre être relationnel (être relié) et être communicant (être ouvert)
- Le Verbal et le non verbal
- Les types de rupture (par fascination ou par répulsion) et l'attachement
- La Différence entre l'affectivité et la chaleur Humaine
- La Notion de responsabilité 100% de chaque côté
- La communication et la manipulation.

II - GÉRER LES DIFFÉRENCES

- Causes et conséquences des différences de points de vue
- Mécanisme des perceptions
- Individualisation (affirmation de soi) et fusion

III - SE METTRE À LA PLACE DE L'AUTRE

- Le piège dans la communication : se mettre à la place de l'autre
- Permettre à l'autre d'exprimer ce qu'il pense ou ressent à la place où il est
- Les pièges du narcissisme relationnel

IV - CHEMIN DE L'INFORMATION ET DISTORSION

- Les sources de déformation de l'information entre deux individus
- Emission / Réception / Décodage
- Le moyen de recentrer les écarts
- La différence entre l'intérêt et l'attention

V - L'ÉTAT COMMUNICANT ET SES CONSÉQUENCES

- L'état communicant
- Donner et recevoir de l'attention
- Faire la différence entre Donner/Recevoir et Imposer/Prendre
- Être présent et ses conséquences
- Poser une vraie question (c'est-à-dire sans condition de réponse)
- Accéder à la raison si on doit gérer une situation délicate,
- Utiliser les cinq points de validation

VI - LES CAS DE NON-RÉPONSE

- Raisons pour lesquelles un interlocuteur ne répond pas et les façons d'y remédier

VII - LA COMMUNICATION AVEC SOI-MÊME

- Les véritables sources d'affirmation de soi
- Comment le stress souligne ce qui est important en soi
- Comment il permet de réconcilier les zones de rupture avec soi-même
- La localisation de ce qui est important
- La réhabilitation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG212 RELATIONS ET CONDITIONS AU TRAVAIL / AMÉLIOREZ LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL DANS UNE AGENCE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• La recherche de réponse, l'épanouissement au travail, voici des quêtes en lien avec les attentes des nouvelles générations au regard de leur vie professionnelle.

• La réalité des professionnels de l'immobilier n'est pas forcement celle-là. Après certains constats et une analyse des raisons, cette formation vous développera des solutions afin de progresser sur ces questions et de rester en phase avec l'avenir.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Manageurs, décideurs et responsables de services

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des participants et expression des attentes (regard sur soi, objectifs personnels).

I - CONSTATS SUR LE MÉTIER

- Difficultés de recrutement.
- Le ressenti de collaborateurs sur leur métier.
- Les conséquences : fuite, agressivité, conflit, mal être.

II - ANALYSE DE LA SITUATION

- Un métier de relations humaines et parfois inhumaine.
- La méconnaissance du métier par les clients.
- L'emprise des émotions.
- Notre capacité à faire évoluer les choses (programmation).
- Les attentes des nouvelles générations.

III - LES LEVIERS D'ACTION

- Repartir des fondamentaux afin de penser l'avenir.
- Les pistes du mieux être
- Être ambassadeur de son métier.
- L'intelligence collective
- Accepter la réalité.
- Lien interne dans l'équipe.
- La Finalité de la formation.
- Connaissance des collaborateurs
- Pratique de la reconnaissance : exercice.
- Les objectifs atteignables et la capitalisation
- L'environnement du travail
- Les autres pistes

IV - CONCLUSION

- Tout cela n'est pas le monde des bisounours.
- Sortez de la réflexion et agissez.

TEST DE FIN DE STAGE ET SÉQUENCE DE QUESTIONS RÉPONSES.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG004 ÉCOUTE ACTIVE ET COMMUNICATION APAISÉE : LES CLÉS DE L'AGENT IMMOBILIER POUR VENDRE ET MANAGER

OBJECTIF(S)

- Écouter et questionner efficacement.
- S'affirmer et exprimer son désaccord sans agressivité.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - SAVOIR ÉCOUTER COLLABORATEURS ET CLIENTS

- Découvrir les différentes attitudes d'écoute
- Pratiquer l'écoute active et la synchronisation
- (Re-)formuler de façon positive pour faire avancer l'autre

II - INSTAURER UN DIALOGUE CONSTRUCTIF PLUTÔT QU'UN DÉBAT EXPLOSIF

- Le lien entre jugements biaisés, immobilier et philosophie
- L'art du questionnement pour éveiller l'esprit critique
- Appliquer le dialogue dans la conduite du changement et la prise de décision

III - S'EXPRIMER AVEC ASSERTIVITÉ

- Connaître les 4 comportements réactifs
- Détecter les attitudes de soumission, agressivité et manipulation
- Pratiquer l'assertivité en tant d'agent immobilier

IV - COMMUNIQUER DE FAÇON APAISÉE AVEC UN COLLABORATEUR OU UN CLIENT

- Découvrir les étapes de la méthode DESC
- Comprendre le lien entre émotions, besoins et actions
- Savoir dire non et exprimer son désaccord de façon constructive

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG005 DÉJOUER RACCOURCIS DE PENSÉE ET JUGEMENTS BIAISÉS : LES BIAIS COGNITIFS DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Comprendre la puissance des biais cognitifs et des raccourcis de pensée en action dans son quotidien d'agent immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE NOTRE CERVEAU

- Découvrir notre fonctionnement en mode automatique plutôt qu'analytique
- Expérimenter les biais pour mieux intégrer leur puissance

II - DÉJOUER LES BIAIS DANS SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE

- Gérer efficacement vos priorités
- Recruter avec plus d'objectivité

III - DÉJOUER LES BIAIS DANS LE TRAVAIL EN ÉQUIPE

- Reconnaître les biais en action dans une réunion
- Gagner en efficacité grâce à la philosophie du dialogue

IV - DÉJOUER LES BIAIS EN SITUATION DE NÉGOCIATION

- Déjouer les raccourcis de pensée de ses clients
- Exploiter d'autres raccourcis de pensée pour influencer leurs décisions

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG195 PRENDRE SES MARQUES EN TANT QUE NOUVEAU RESPONSABLE

OBJECTIF(S)

• Notre formation s'adresse aux nouveaux responsables en prise de poste et leur permettent de se positionner face à l'équipe en les dotant d'une méthode les rendant crédible. Elle prépare les participants à assumer des responsabilités managériales en comprenant les enjeux organisationnels, en favorisant la communication, la gestion des performances et les techniques de base du management, y compris la motivation, le pilotage, et la gestion des situations délicates.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers débutants, nouveaux responsables.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRISE DE FONCTIONS EFFICACE

- Introduction à la prise de responsabilité
- Situer le service dans l'entreprise et évaluer les compétences de l'équipe
- Identifier et surmonter les éventuels freins ou obstacles
- Comprendre les différents modes relationnels

II - TECHNIQUES DE BASE DU MANAGEMENT

- Savoir formuler des objectifs clairs et réalisables
- Apprendre à donner du sens aux actions
- Favoriser un mode de communication constructif
- Développer la reconnaissance des efforts et des résultats
- Apprendre les techniques de motivation, de pilotage et de sanction

III - MISE EN PRATIQUE

- Appliquer les apprentissages à l'aide de scénarios issus de la vie professionnelle et de jeux de rôles
- Tester les outils et techniques de communication
- Comparer les ressentis à l'aide du « avant-après »

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB504 L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL OBLIGATOIRE DES SALARIÉS

Loi N° 2014-288

OBJECTIF(S)

• Découvrir et comprendre l'obligation pour tous les employeurs de mener un entretien tous les deux avec ses salariés visant la formation et le devenir professionnel.

• Voir comment mener cet entretien ainsi que le support.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Personnes en charge du management de collaborateurs.

Prérequis : la maitrise du français, quelques années de pratique en management.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Présentation du formateur et des objectifs de la formation.
- Invitation des stagiaires à formuler leurs attentes.

I - QU'EST-CE QUE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL OBLIGATOIRE

- Définition de l'entretien professionnel.
- Base légale.
- Public concerné.
- Fréquence.

II - LES OBJECTIFS DE CET ENTRETIEN ET LA DISTINCTION AVEC L'ENTRETIEN ANNUEL D'ÉVALUATION

- Objectifs de l'entretien
- Objectifs pour l'employeur
- Objectifs pour le salarié
- Distinction avec l'entretien d'évaluation et de fixation d'objectifs

III - LE DÉROULEMENT DE L'ENTRETIEN

- Convocation du salarié.
- Les thèmes à aborder.
- Le lieu de l'entretien.
- La prise de parole et la communication.
- Prise en main d'un support d'entretien

IV - SYNTHÈSE ET CONCLUSION

- Conclusion.
- Réponse aux questions.
- Mise en ligne des tests.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB505 L'ENTRETIEN ANNUEL D'ÉVALUATION ET DE FIXATION D'OBJECTIFS

OBJECTIF(S)

• Découvrir et comprendre les intérêts et la mise en œuvre d'un entretien annuel d'évaluation et de fixation d'objectifs.

• Voir comment mener cet entretien ainsi que le support

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Personnes en charge du management de collaborateurs.

Prérequis : la maitrise du français, quelques années de pratique en management.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Présentation du formateur et des objectifs de la formation.
- Invitation des stagiaires à formuler leurs attentes.

I - DÉFINITION, OBJECTIFS ET CADRE LÉGAL

- Définition de l'entretien annuel d'évaluation et de fixation d'objectifs.
- Objectifs pour les deux parties.
- Distinction avec d'autres entretiens.
- Cadre légal.

II - LE CONTENU

- Contenu de l'entretien.
- Les thèmes à aborder.
- Les critères d'appréciation.

III - LA MISE EN PLACE DE L'ENTRETIEN

- La mise en œuvre de l'entretien.
- La préparation et le support.
- La convocation du salarié.

IV - LE DÉROULEMENT ET LE SUPPORT

- Le déroulé de l'entretien / Le support d'entretien
- Le lieu / L'état d'esprit.
- Les prises de paroles.
- L'évaluation des objectifs passés.
- Les prises de décisions
- La fixation des nouveaux objectifs.
- Les suites de l'entretien.

V - SYNTHÈSE ET CONCLUSION

- Conclusion.
- Réponse aux questions.
- Mise en ligne des tests.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB532 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

OBJECTIF(S)

• Mieux comprendre ce qu'il se passe en vous ainsi que chez vos clients afin de mettre en oeuvre de moyens de compréhension, de maitrise et de réponse aux émotions vécues. Agir sur votre niveau de stress par des actions positives pour diminuer les désagréments voir retrouver du plaisir.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ÉTAT DES LIEUX

- Définition de l'intelligence émotionnelle
- Les développement historique du cerveau.
- Fonction de la parties limbique et de la partie cortex au regard des émotions

II - LE RÔLE DES ÉMOTIONS

- Le rôle des émotions :
  • La peur
  • La joie…
- Le rôle des neurotransmetteurs :
  • Sérotonine
  • Dopamine…

III - LA GESTION DE NOS ÉMOTIONS

- La raison de nos émotions
- Les 5 étapes de l'intelligence émotionnelle :
  • Conscience de soi
  • Maîtrise de soi
  • Compréhension de nos émotions
  • Régulation de nos émotion
  et compréhension des émotions des autres

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB533 MIEUX COMMUNIQUER DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES ET MIEUX DÉCRYPTER LES CLIENTS

OBJECTIF(S)

• Communiquer avec des clients ce n'est pas que la diction et l'écoute de mots. Jusqu'à 93 % de celle-ci passe par d'autres canaux et nous passons souvent à côté. Au-delà du ressenti, cette formation vous donnera des bases vous permettant de mieux comprendre vos clients à travers leurs attitudes, le ton employé mais aussi de faire votre propre analyse.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier en charge de relations avec des clients.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES RAISONS DE NOS ATTITUDES

- Les différents pôles du fonctionnement humain et leurs interactions :
  • Pensée
  • État interne
  • État externe

II - LES 3 VECTEURS DE COMMUNICATION

- Les différents vecteurs de communication:
  • Communication Verbale
  • Communication para-verbale
  • Communication non verbale
- Répartition et explication

III - SIGNIFICATION DE LA COMMUNICATION AUTRE QUE VERBALE

- Le langage des yeux : La construction, le passé, les émotions
- Le langage des autres parties du corps: l'intervention des deux parties cérébrales
- Les bras, les changements de gestes, les mains, les position du corps….
- Illustration avec de nombreux exemples

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB536 ANIMER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE POUR AUGMENTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

OBJECTIF(S)

• Améliorer la performance des négociateurs. Gérer les motivations des négociateurs et améliorer leur motivations. Mettre en place les objectifs des collaborateurs. Garder ses négociateurs et les faire progresser. Savoir animer une réunion et les entretiens individuels.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents Immobiliers, Managers et Dirigeants.

Prérequis : Être responsable d'un service transaction.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES RÈGLES DE L'ANIMATION DES ÉQUIPES

- Les règles de l'animation d'entreprise
- Le cercle de la motivation
- Comment augmenter la motivation des négociateurs
- Les messages positifs
- Les messages négatifs
- Les signes de démotivation des négociateurs
- La gestion et l'anticipation de la démotivation
- Le système de rémunération des négociateurs

II - L'ANIMATION INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE DES NÉGOCIATEURS

- L'animation Collective : les règles de l'animation collective
- La conduite de réunion
- Les différentes réunions : le point fixe du matin, la réunion hebdomadaire, la réunion mensuelle
- L'animation Individuelle des négociateurs : l'entretien annuel, les entretiens mensuels
- Les outils pour les entretiens individuels. Les plans d'action individuels. La détermination des objectifs individuels

III - LE SUIVI TERRAIN DES NÉGOCIATEURS, OBSERVER POUR S'AMÉLIORER

- Les raisons de l'accompagnement terrain
- La préparation de l'accompagnement terrain
- Les différents types d'accompagnement terrain
- Les duos d'écoute
- Les duos de démonstration
- Les duos de démonstration partiels

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB539 LE STATUT, LES OBLIGATIONS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES AGENTS COMMERCIAUX

OBJECTIF(S)

• Statut très utilisé dans le monde des négociateurs immobilier, le statut des agents commerciaux implique un certain nombre de spécificités qui le démarquent du négociateur classique.

• Il est en effet une catégorie à part au sein des agences.

• Cette formation a pour objectif de faire le point sur un certain nombre d'aspects et de mieux connaitre l'environnement de ce type de poste.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents commerciaux débutants ou confirmés.

Prérequis : la maîtrise du français.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

- Présentation du formateur et des objectifs de la formation.
- Invitation des stagiaires à formuler leurs attentes.

I - LES TROIS CONDITIONS POUR ÊTRE AGENT COMMERCIAL

- Être en relation avec un mandant.
- Être indépendant.
- L'absence de contrat de travail et de lien de subordination

II - LE STATUT DES AGENTS COMMERCIAUX

- Ce que lui interdit la loi.
- Ce que lui permet la loi.
- La carte professionnelle.
- L'immatriculation.
- Les obligations de formation.
- L'indépendance.

III - LES OBLIGATIONS RÉCIPROQUES MANDANT-MANDATAIRE

- Les obligations du mandant par rapport à l'agent commercial.
- Les obligations de l'agent commercial par rapport au mandant

IV - L'ORGANISATION QUOTIDIENNE DES AGENTS COMMERCIAUX

- Temps de travail.
- Présence en agence
- Organisation commerciale.

V - LA RUPTURE DES RELATIONS AVEC LE MANDANT ET JURISPRUDENCE

- Les conditions de rupture : la notion de faute
- La Jurisprudence

VI - SYNTHÈSE – CONCLUSION – TEST

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB551 GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

- Gérer son temps et ses priorités dans l'immobilier
- Identifier sa propre relation au temps, pour mieux gérer son énergie.
- Savoir identifier sa « valeur ajoutée » pour mieux anticiper et planifier ses activités.
- Transformer ses contributions majeures en priorités.
- Traduire la gestion des priorités en actions concrètes : « respect des échéances »

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agences, managers, tous collaborateur occupant un poste impliquant une forte collaboration en transverse.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach spécialisé en management
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DIAGNOSTIC DE VOTRE ORGANISATION

- Identifier ses bonnes pratiques et ses sources d'inefficacité
- Comprendre sa façon personnelle d'appréhender le temps via la compréhension de son socio style
- Évaluer les risques d'éparpillement via la connaissance « des maladies du temps »

II - PRIORITÉS À NOS ACTIONS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

- Objectif : identifier et prioriser nos contributions majeures/ actions à forte valeur ajoutée
- Clarifier les priorités de sa mission, ses rôles et responsabilités
- Bâtir sa matrice des priorités en distinguant l'urgent de l'important.

III - TRADUIRE SES PRIORITÉS DANS SA GESTION QUOTIDIENNE ET DANS LA GESTION DE SON ÉQUIPE

- Objectif : compléter ses pratiques par la mise en place d'outils adaptés à son contexte
- Connaître et exploiter des « 10 lois de la gestion du temps » (cf. annexes)
- Savoir déléguer en cas de surcharge de travail, savoir « dire non » : apport de la technique du feedback
- Savoir challenger et accompagner son équipe dans son organisation quotidienne

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB552

APPRENDRE À DÉLÉGUER

OBJECTIF(S)

• Appréhender son rôle de manager au sein de son agence immobilière, identifier son style de management, adapter son style aux interlocuteurs, structurer les missions à déléguer.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agences, managers.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach spécialisé en management
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA DÉLÉGATION

- Avantages et inconvénients
- Idées fausses et difficultés à surmonter
- Ce que je peux déléguer, ce que je ne dois pas déléguer
- Lister les missions que je peux déléguer

II - PASSER DE L'INTENTION À L'ACTION : DÉLÉGUER

- Comment déléguer concrètement ?
- Avant, pendant et après : les étapes
- Simulation sur un cas concret
- Rédaction Plan d'action personnalisé sur le sujet

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB558 MANAGEMENT DU CHANGEMENT AFIN D'ACCÉLÉRER L'ADHÉSION DES ÉQUIPES EN SITUATION D'ÉVOLUTION

OBJECTIF(S)

À l'issue de cette formation vous saurez :

- Appréhender le changement.
- Déceler les opportunités du changement pour rebondir.
- Guider vos collaborateurs, quelles que soient leurs spécificités générationnelles.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier en situation de management.

Prérequis : avoir identifié une problématique en termes de conduite du changement. Souhaiter mettre en place des actions concrètes afin de la résoudre.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisé en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DIAGNOSTIC DE SITUATION

- Examiner les origines et les impacts du changement
- Percevoir les moteurs du changement
- Déceler les freins au changement

II - LA MÉCANIQUE DE LA PROGRESSION

- Intégrer le processus d'évolution, faire face à l'homéostasie, gérer l'émotionnel
- Mobiliser les outils du changement pour se rapprocher des résultats à atteindre
- Anticiper les comportements des collaborateurs face au changement

III - INTÉGRER LA COMPLEXITÉ MANAGÉRIALE DANS LE CHANGEMENT

- Management intergénérationnel : comprendre la variété générationnelle pour faire adhérer tous les collaborateurs au projet de changement
- Anticiper les risques de conflits face aux changements
- Réponses aux questions situationnelles précises des participants & échanges entre les participants

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB563 DEVENIR UN TUTEUR EFFICACE POUR DES ALTERNANTS PERFORMANTS DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Réussir à transmettre son savoir-faire pour motiver son alternante.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les agents immobiliers.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONNAÎTRE LES PRINCIPES DE L'ALTERNANCE

- Les bases de l'alternance et du tutorat
- Comprendre l'aspect légal
- Connaitre les missions du tuteur

II - INTÉGRER ET ACCOMPAGNER SON ALTERNANT

- Organiser l'intégration, les points d'étape et le suivi au quotidien
- Découvrir les méthodes pédagogiques (enseignement, mémorisation et ancrage)
- Utiliser les freins et les leviers d'apprentissage

III - MOTIVER, COMMUNIQUER ET RECADRER

- Motiver et fluidifier les relations intergénérationnelles
- Gérer des différentes personnalités et les conflits
- Transmettre

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB567 LA MAÎTRISE DES CHARGES D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE

OBJECTIF(S)

• Savoir engager une démarche de Cost killing / maîtrise des charges d'exploitation dans un contexte de ralentissement d'activité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Chefs d'entreprise

Prérequis : Expérience et connaissances solides de son activité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - CONSTRUCTION D'UNE SITUATION COMPTABLE À JOUR – DÉTERMINATION DES OBJECTIFS À ATTEINDRE

II - INVENTAIRE DES POSTES DE CHARGE ET ANALYSE DE LEUR NATURE

III - ANALYSE DES CONVENTIONS

IV - NÉGOCIATION / MISE EN CONCURRENCE

V - PROJECTION SUR PRÉVISIONNEL

SYNTHÈSE DE LA DEMI-JOURNÉE

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB569 AJUSTER SES ÉQUIPES TRANSACTION ET LOCATION EN PÉRIODE DE CRISE / LES SOLUTIONS POSSIBLES

OBJECTIF(S)

• Vous êtes malheureusement concernés par la baisse d'activité et de votre chiffre d'affaires. Cette formation a pour vocation de vous donner des pistes afin vous adresser à différents interlocuteurs qui vous permettront de trouver des solutions d'étalement de dettes fiscales et sociales mais aussi afin d'obtenir des moyens afin de réduire l'impact financier de votre masse salariale (temps partiel, chômage partiel, licenciement économique, rupture conventionnelle).

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Employeur de salariés au sein d'activités immobilières connaissant des difficultés économiques.

Prérequis : La maitrise du français, quelques années d'expérience dans la gestion d'une agence immobilière.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE :

Présentation des participants et expression des attentes.

I - LES DIFFÉRENTS INTERLOCUTEURS EN PÉRIODE DE CRISE.

- Expert-comptable.
- URSSAF.
- SIE.
- Tribunal de commerce.
- Le rôle de chacun.
- La saisine de la commission des chefs des services financiers.
- Les aides financières de la CODEFI

II - LE CHÔMAGE PARTIEL

- Conditions
- Mise en oeuvre
- Effets financiers

III - LA RÉDUCTION DU TEMPS DE TRAVAIL ET LE LICENCIEMENT ÉCONOMIQUE

- Définition du contexte des difficultés économiques.
- Mise en oeuvre de la réduction du temps de travail.
- Procédure de licenciement économique.
- Effet du licenciement économique.

IV - LA RUPTURE CONVENTIONNELLE

- Contexte
- Procédure

V - ÉTAT D'ESPRIT DU MANAGEUR EN PAREIL CONTEXTE

TEST DE FIN DE STAGE ET SÉQUENCE DE QUESTIONS RÉPONSES.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB571

DÉVELOPPER SON AGILITÉ RELATIONNELLE DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Notre formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier. Elle leur apporte les compétences nécessaires pour développer leur agilité à gérer leur stress, leurs émotions et renforcer leurs compétences relationnelles.
En développant leur agilité relationnelle, les participants seront en mesure de créer des relations positives et productives avec leurs clients, leurs équipes et leurs partenaires du secteur, tout en favorisant leur propre bien-être et en améliorant leur performance professionnelle.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans le Coaching
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - MIEUX GÉRER SON STRESS ET COMPRENDRE SES ÉMOTIONS

- Identifier le rôle des émotions et leur manifestation dans le contexte professionnel
- Apprendre à limiter les conséquences négatives du stress, pour soi-même et pour les autres
- Acquérir des outils pour prendre du recul et prendre de bonnes décisions, même dans des situations incertaines

II - RENFORCER SES COMPÉTENCES RELATIONNELLES

- Comprendre les éléments clés d'une communication interpersonnelle efficace
- Identifier son profil de personnalité et le mode de fonctionnement associé pour mieux se comprendre et développer sa flexibilité comportementale
- Adapter son mode de fonctionnement à l'interlocuteur en repérant le profil de la personne afin d'entretenir une relation professionnelle constructive

III - MISE EN PRATIQUE ET FEEDBACKS

- Pratiquer les apprentissages à l'aide de scénarios issus de la vie professionnelle et de jeux de rôles
- Tester les outils et techniques de communication
- Comparer les ressentis à l'aide du « avant-après »

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB574 L'ARRIVÉE D'UN NOUVEAU COLLABORATEUR

OBJECTIF(S)

- Connaitre les valeurs du métier
- Connaitre et appliquer les principales clauses de la loi Hoguet
- Connaitre les missions et obligations du négociateur dans l'exercice de ses fonctions
- Maitrise r la notion de gestion de stock mandats
- Connaître les différents types de prospection
- Maîtriser les clauses principales du mandat

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs transaction débutants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques et transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - LES VALEURS DU MÉTIER

II - LES PRINCIPALES CLAUSES DE LA LOI HOGUET

III - LES MISSIONS ET OBLIGATIONS DU NÉGOCIATEUR

IV - LA GESTION DE STOCK MANDATS

V - LES DIFFÉRENTS TYPES DE PROSPECTION

VI - LES DIFFÉRENTS MANDATS

VII - LES PRINCIPALES CLAUSES DU MANDAT DE VENTE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB575 MOTIVER CES ÉQUIPES EN PÉRIODE DE CRISE

OBJECTIF(S)

- Maîtriser le contexte de motivation individuelle et en équipe
- Maître en œuvre des techniques de motivation efficaces et pérennes.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable d'agence ou de service. Gérer une équipe.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en expertise immobilière, management
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – LA MOTIVATION

- Définitions de la motivation (E.I.S)
- Les PEURS du changement
- Mettre du sens en tout
- Les 12 lois motivationnelles

II – NOTRE POSTURE :

- Comment rester gagnant / gagnant
- Les talents d'un manager motivant
- Les six profils et leurs canaux de communications
- Les besoins de nos équipiers-res.

III - EN TEMPS DE CRISE

- Plus qu'un manager, un coach
- Comment limiter le Trun Over
- Ne pas se tromper de cible : Actions
- Les Erreurs à ne pas faire
- La valorisation des réussites

Synthèse de la matinée

IV – MISE EN APPLICATIONS :

- Les risques de ne rien faire
- La progression constante
- L'animation d'équipe par plans d'action
- Comment faire adhérer les équipes
- La responsabilisation

Quizz final d'évaluation des compétences

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB576 L'UTILISATION DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

- Comprendre les IA et leurs intérêts
- Comprendre les points clés de cette utilisation
- L'utilisation au quotidien : les bénéfices pour tous

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable d'agence ou de service.
Tout acteurs de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en expertise immobilière, management
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – LES PRINCIPES :

- Qu'attend nos prospects, nos clients ?
- Leurs attentes en chiffre
- Une définition de l'I.A.
- Un outil utile ou un danger

II – L'UTILISATION DE L'IA :

- Apprendre à prompter
- Comment faire la différence ?
- La satisfaction client avant tout
- Comment augmenter sa productivité ?

III – LES IA AU QUOTIDIEN :

- Dans sa communication
- Dans sa formation
- Dans la gestion des photos
- Dans l'analyse du marché
- Dans la gestion du temps

CONCLUSION ET RÉPONSES AUX QUESTIONS.

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB577

LA GESTION DU TEMPS

OBJECTIF(S)

• Comprendre le fonctionnement et les lois de la gestion du temps
• Connaître les points clés de l'efficience et les mettre en actions
• Savoir organiser et planifier son activité de conseiller immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable d'agence ou de service.
Tout acteurs de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en expertise immobilière, management
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – LES PRINCIPES :

- Postulats et constats
- Comment être efficient
- L'importance de la préparation
- Les lois du temps et leurs dérives
- Les croyances et mensonges

II – LES OUTILS :

- Hacker son cerveau : Savoir rester FOCUS
- Les 15 habitudes pour gagner du temps
- Rester égoïste
- Les 10 actions prioritaires par jour

III – LA MISE EN ŒUVRE :

- Maintenir son agenda
- Garder le cap : Mon GPS
- Comment rester motiver
- La maîtrise à mettre en application
- Comment garder son fil rouge

CONCLUSION ET RÉPONSES AUX QUESTIONS.

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB578 L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL EN AGENCE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Mieux comprendre ce qu'il se passe en vous ainsi que chez vos clients afin de mettre en oeuvre des moyens de compréhension, de maitrise et de réponse aux émotions vécues.

• La recherche de réponse, l'épanouissement au travail, voici des quêtes en lien avec les attentes des nouvelles générations au regard de leur vie professionnelle.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

- ETAT DES LIEUX

- Définition de l'intelligence émotionnelle
- Les développement historique du cerveau.
- Fonction de la parties limbique et de la partie cortex au regard des émotions.
  • Le rôle des émotions
- Le rôle des émotions :
  • La peur
  • La joie…
- Le rôle des neurotransmetteurs :
  • Sérotonine
  • Dopamine…

III - LA GESTION DE NOS ÉMOTIONS

- La raison de nos émotions
- Les 5 étapes de l'intelligence émotionnelle :
  • Conscience de soi
  • Maîtrise de soi
  • Compréhension de nos émotions
  • Régulation de nos émotion et compréhension des émotions des autres

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

I - CONSTATS SUR LE MÉTIER

- Difficultés de recrutement. - Le ressenti de collaborateurs sur leur métier. - Les conséquences : fuite, agressivité, conflit, mal être.

II - ANALYSE DE LA SITUATION

- Un métier de relations humaines et parfois inhumaine. - La méconnaissance du métier par les clients. - L'emprise des émotions. - Notre capacité à faire évoluer les choses (programmation). - Les attentes des nouvelles générations.

III - LES LEVIERS D'ACTION - REPARTIR DES FONDAMENTAUX AFIN DE PENSER L'AVENIR. LES PISTES DU MIEUX ÊTRE

- Être ambassadeur de son métier. - L'intelligence collective
- Accepter la réalité. - Lien interne dans l'équipe. - La Finalité de la formation. - Connaissance des collaborateurs
- Pratique de la reconnaissance : exercice. - Les objectifs atteignables et la capitalisation- L'environnement du travail - Les autres pistes

IV - CONCLUSION

Tout cela n'est pas le monde des bisounours.
Sortez de la réflexion et agissez.

TEST DE FIN DE STAGE ET SÉQUENCE DE QUESTIONS RÉPONSES.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB579 MANAGER DE L'IMMOBILIER : PRÉPARER ET COMPRENDRE L'ENTRETIEN INDIVIDUEL ET MANAGER AVEC LA MÉTHODE DES 4 COULEURS

OBJECTIF(S)

• Découvrir et comprendre les intérêts et la mise en oeuvre d'un entretien annuel d'évaluation et de fixation d'objectifs.

• Améliorer ses performances managériales et adapter son style comportemental pour plus d'efficacité et de fluidité dans ses relations et interactions

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Gestion immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

PRÉAMBULE
PRÉSENTATION DU FORMATEUR ET DES OBJECTIFS DE LA FORMATION. - INVITATION DES STAGIAIRES À FORMULER LEURS ATTENTES

PARTIE 1 : L'ENTRETIEN INDIVIDUEL

I - DÉFINITION, OBJECTIFS ET CADRE LÉGAL

- Définition de l'entretien annuel d'évaluation et de fixation d'objectifs. - Objectifs pour les deux parties. - Distinction avec d'autres entretiens. - Cadre légal.

II - LE CONTENU

- Contenu de l'entretien. - Les thèmes à aborder. - Les critères d'appréciation.

III - LA MISE EN PLACE DE L'ENTRETIEN

- La mise en oeuvre de l'entretien.
- La préparation et le support.
- La convocation du salarié.

IV - LE DÉROULEMENT ET LE SUPPORT

Le déroulé de l'entretien / Le support d'entretien- Le lieu / L'état d'esprit. - Les prises de paroles. - L'évaluation des objectifs passés. - Les prises de décisions - La fixation des nouveaux objectifs. - Les suites de l'entretien.

V - SYNTHÈSE ET CONCLUSION

CONCLUSION.

- Réponse aux questions. - Mise en ligne des tests

PARTIE 2 : MANAGER AVEC LA MÉTHODE DES 4 COULEURS

I – DÉCOUVRIR LA MÉTHODE DISC ET SES COULEURS

- Connaître le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application - Comprendre le langage des couleurs - Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

II – DÉCRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

- Mieux se connaître en découvrant son propre profil - Identifier votre mode de communication privilégié et son impact dans vos relations humaines - Comprendre votre fonctionnement en tant vendeur/manager

III – RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AUX PROFILS DES AUTRES

- Reconnaître chaque profil : les mots, la voix, les gestes - Identifier les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur - Anticiper les tensions et difficultés relationnelles selon les préférences comportementales

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB580 MANAGER DE L'IMMOBILIER : DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET DEVENIR UN BON LEADER POUR SON ÉQUIPE

OBJECTIF(S)

• Ramener à l'ordre du conscient nos comportements afin de progresser sur le terrain de la confiance en soi

• Apporter une dimension de coach à son rôle de manager. Impliquer ses collaborateurs dans le temps. Savoir développer les performances de ses collaborateurs.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Développement et management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

PRÉAMBULE

- Présentation du formateur et des objectifs de la formation.
- Invitation des stagiaires à formuler leurs attentes

PARTIE 1 : DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI

I - DÉFINITION

- Estime de soi, confiance en soi, savez-vous la différence ?
- La confiance en soi : un passeport pour l'avenir

II - DIAGNOSTIC

- Réaliser son diagnostic personnel sur l'estime de soi/confiance en soi

III - DÉVELOPPER OU RENFORCER SA CONFIANCE EN SOI

- 10 clés majeures
- Choisir les clés qui me conviennent pour évoluer

PARTIE 2 : DEVENIR UN BON LEADER POUR SON ÉQUIPE

I - DÉFINITION ET MODELÉ

- Et si le leadership m'était conté…
- Quels sont vos modèles de leader ?

II - DIAGNOSTIC

- C'est quoi un vrai leader
- Les faiblesses qui coûtent à un leader

III - DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

- 10 qualités requises pour être un bon leader
- Prendre un engagement de leader.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB581 MANAGER DE L'IMMOBILIER : SAVOIR GÉRER LES CONFLITS ET MIEUX COMMUNIQUER

OBJECTIF(S)

• Comprendre les principaux types de conflits rencontrés dans le domaine de l'immobilier.

• Acquérir des techniques de résolution de conflits adaptées au contexte immobilier.

• Améliorer les compétences en communication pour une meilleure gestion des conflits.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

PRÉAMBULE

- Présentation du formateur et des objectifs de la formation.
- Invitation des stagiaires à formuler leurs attentes

PARTIE 1 : SAVOIR GÉRER LES CONFLITS

Introduction aux différents types de conflits dans le secteur immobilier.
- Identification des sources de conflits : clients, collaborateurs, partenaires, etc.
- Analyse des conséquences des conflits non résolus
- Techniques de résolution de conflit

PARTIE 2 : SAVOIR MIEUX COMMUNIQUER

- Importance de la communication dans la gestion des conflits.
- Développement de compétences en communication assertive.
- Gestion des émotions dans les situations conflictuelles.
- Développement du leadership pour favoriser un environnement de travail harmonieux.

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB572 L'IMMOBILIER DE DEMAIN : RÉINVENTER LES CONDITIONS DE TRAVAIL

OBJECTIF(S)

- Anticiper l'impact des évolutions technologiques en immobilier
- Comprendre les aspirations des travailleurs de demain
- Proposer de nouvelles conditions de travail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété débutants et confirmés, Gestionnaires locatifs débutants et confirmés, Négociateurs débutants et confirmés, Dirigeants d'entreprise

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

L'IMPACT DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

- Les nouveaux moyens de communication : Facebook, LinkedIn, WhatsApp, Signal etc
- La tenue des réunions face au métavers
- L'intelligence artificielle et le marketing
- La performance des logiciels immobiliers
- L'usage des drones
- Les différentes innovations technologiques

II - LES CONDITIONS DE TRAVAIL

- L'importance du bien-être au travail
  - Les nouvelles motivations salariales
  - L'application du codéveloppement
  - Le télétravail
  - Réorganiser les déplacements professionnels
  - L'organisation 4/5ème
  - L'essor des espaces de coworking
  - L'organisation de teambuilding
- Une vigilance accrue face au handicap et à la discrimination
- L'importance des formations
- Recrutement : vers un nouveau marché du travail ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB506 DEVENEZ UN BON RECRUTEUR ET SACHEZ INTÉGRER VOS COLLABORATEURS

OBJECTIF(S)

• Apprendre à bien définir un profil, découvrir l'attitude d'un recruteur, savoir mener un entretien de recrutement (questions et réponses), savoir intégrer une nouvelles recrue

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Personnes en charge de recrutement au sein de cabinets immobiliers

Prérequis : La maîtrise du français, quelques années d'expérience dans le métier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA DÉFINITION ET LA RECHERCHE DU PROFIL

- Les aspects humains et les aspects techniques du poste (savoir être et compétences)
- La rédaction de l'annonce et la recherche du profil

II - LE PREMIER CONTACT ET LE DÉROULEMENT DE L'ENTRETIEN

- Avoir une attitude de recruteur.
- Les premières impressions.
- Les différentes phases du déroulement d'un entretien (Analyse / Questions-réponses)

III - L'INTÉGRATION DE LA NOUVELLE RECRUE

- La prise de décision
- Le management des premiers pas
- La gestion de la période d'essai

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG179 LE MANAGEMENT D'EXCELLENCE EN 8 LEÇONS

OBJECTIF(S)

• Manager avec des techniques simples, asseoir son autorité et développer une performance dans l'entreprise pour amener les collaborateurs à se surpasser.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable d'agence ou de service. Débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobiliser.
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – INTRODUCTION AU MANAGEMENT

- Définitions de la motivation (E.I.S)
- Les 10 comportements d'un bon management
- Mettre du sens en tout
- La conduite de réunions

II – NOTRE POSTURE

- Comment rester gagnant / gagnant
- Plus qu'un manager, un coach
- Les besoins de nos équipiers-res.
- La valorisation des réussites
- Les talents d'un manager motivant
- les 12 lois de du manageur motivant

III – LA GESTION DE CAS

- Les Erreurs à ne pas faire
- Ne pas se tromper de cible : Actions
- Les phrases à bannir
- Les règles de sorties de crises.

Synthèse de la matinée

III – MISE EN APPLICATIONS

- Les risques de ne rien faire
- La progression constante
- L'animation d'équipe par plans d'action
- Comment faire adhérer les équipes
- La responsabilisation

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB562 INTELLIGENCES ARTIFICIELLES ET IMMOBILIER : OPTIMISER SON EFFICACITÉ

Initiation

OBJECTIF(S)

• Exploiter l'intelligence artificielle pour gagner en efficacité dans son quotidien professionnel.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I -,COMPRENDRE LES BESOINS D'UNE IA

- Connaître le fonctionnement des intelligences artificielles génératives
- Créer des prompts pour des réponses optimales
- Appliquer une méthodologie pour rédiger ses prompts

II - S'ORGANISER, MANAGER, COMMUNIQUER GRÂCE À CHATGPT

- S'organiser grâce à ChatGPT
- Manager grâce à ChatGPT
- Communiquer grâce à ChatGPT

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

4. GESTION COMMERCIALE - MARKETING - DIGITAL MARKETING

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG068

EFFICACITÉ COMMERCIALE MAXIMUM

—

La synergie entre les différents métiers de l'agence

OBJECTIF(S)

• Développer et sécuriser son entreprise en développant les synergies inter services, apporter des services complémentaires aux clients

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants, managers et responsables de service

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Que peut-on espérer d'une amélioration des développements croisés ?

I - IDENTIFICATION DES FREINS AU DÉVELOPPEMENT DES SYNERGIES

- Quelle est votre organisation actuelle en synergie inter services
- Quelles sont les difficultés rencontrées dans ces actions synergiques

II - LES ÉVOLUTIONS DES DIFFÉRENTS MÉTIERS

- Le syndic
- La gestion
- La location
- La transaction

III - LE TABLEAU GÉNÉRAL DES APPORTS CROISÉS

- Repérage de l'ensemble des étapes qui dans chaque métier sont propices au développement des autres métiers.
- Quelles sont les actions à mettre en place au sein de chaque département ?
- L'acquéreur d'aujourd'hui sera peut-être un investisseur-bailleur
- L'acquéreur d'aujourd'hui sera peut-être un jour de nouveau locataire
- Un locataire aujourd'hui peut devenir propriétaire
- Un locataire aujourd'hui peut devenir bailleur
- Un locataire peut changer de logement et rester locataire
- Un acquéreur d'aujourd'hui peut devenir apporteur d'affaires en syndic
- Un copropriétaire est un vendeur en puissance
- Un copropriétaire est un acquéreur en puissance
- Un copropriétaire non résident est un bailleur désigné
- Un copropriétaire non résident est un vendeur en puissance
- Un bailleur est un investisseur en puissance
- Un bailleur est un vendeur en puissance

IV - LE MANAGEMENT DES COLLABORATEURS OU DES RESPONSABLES MÉTIERS

- Comment intégrer la synergie voulue dans les réunions, les reporting, les entretiens individuels, les entretiens d'évaluation ?
- Comment intéresser et motiver les collaborateurs à la mise en place des synergies ?
- Comment et pourquoi nommer un ou des responsables « développements synergiques » ?
- Comment lever les freins de certains collaborateurs au développement croisé ?

V - L'ORGANISATION DES LOCAUX, ENREGISTREMENT DES RETRANSMISSIONS DES CONTACTS CROISÉS ET DE LEUR SUIVI

VI - QUELS SONT LES INDICATEURS ET LES RATIOS À INTÉGRER POUR MESURER LA SYNERGIE ET SON ÉVOLUTION ?

VII - PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG201 TRANSFORMATION DIGITALE DE L'AGENCE

—

Élaboration de la stratégie et mise en œuvre du changement (en agence de transaction)

OBJECTIF(S)

• Évaluer les changements les plus appropriés et pertinents en fonction de la structure de votre agence, de votre budget, de votre marché local, de vos concurrents et de votre équipe puis définir la stratégie digitale et la feuille de route (priorités et planning de déploiement). Identifier les prestataires et analyser leurs offres en termes de valeur ajoutée et de rapport qualité / prix

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence et personnes responsables du digital à l'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES ENJEUX DE LA TRANSFORMATION

- Avantages pour l'agence : service client amélioré, rentabilité, efficacité, volume de business, images de marque, etc.
- Les supports concernés : site web, logiciel de transaction, le point de vente physique, les services digitaux immobiliers et les généralistes, le matériel et les terminaux, les réseaux/ télécoms
- Intelligence Artificielle et automatisation des processus avec les prospects, les clients, les collaborateurs et l'externe

II - IMPACT SUR TOUS LES PROCESSUS MÉTIERS DE LA TRANSACTION

- Prospection : estimation en ligne, pige, modules de prospection géo-localisée, externalisation partielle, dossier d'estimation semi-automatisé
- Communication / Marketing : avis clients, fichiers communs, réseaux sociaux, référencement, webdesign, vitrine de l'agence numérique / interactive, multidiffusion des biens, visites virtuelles, home staging, plans 3D, virtuel, emailing, newsletter, mobile marketing, web analytics, externalisation photos
- Vente : rapprochements automatiques, réalité virtuelle, supports commerciaux en mobilité
- Relation client : formulaires de contact, aide en ligne, messagerie instantanée (chat), extranet client
- Contractualisation et suivi de dossier : signature électronique, externalisation de la gestion locative et des EDL, registre des mandats électronique, etc

III - LE DIGITAL DANS LES ACTIVITÉS SUPPORT ET FONCTIONNELLES DE L'ENTREPRISE

- Collaboration et vie des équipes : outils en mobilité, communications unifiées, agendas partagés, messagerie interne, cloud, webmail intégré
- Recrutement
- Relations fournisseurs / partenaires
- Administratif et Finances

IV - MISE EN PERSPECTIVE

- Le facteur humain et la place des individus
- Le futur de l'immobilier
- International : retours d'expériences et d'innovations
- Les risques

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG073 MARKETING RELATIONNEL TRANSFORMER LE PROSPECT EN CLIENT

OBJECTIF(S)

• S'approprier la méthodologie « inbound marketing » pour transformer le prospect en client et mettre en place une véritable stratégie internet

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers Commerciaux, Directeurs et Responsables du marketing

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en stratégie commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉLABORER VOTRE PLAN MARKETING CLIENT

- Faire le lien entre approche produit et marketing relationnel
- Décliner les choix stratégiques en campagnes relationnelles

II - GÉNÉRER DES CONTACTS VIA VOTRE SITE INTERNET

- Marketing Permissif : récolter des informations sur vos visiteurs
  - Formulaires
  - Les boutons CTA (Call To Action)
  - Landing Pages

III - ÉLABORER DU TRAFIC DE « MOTIVÉS »

- Augmenter sa visibilité en utilisant plusieurs canaux digitaux :
  - Mots clés (SEO)
  - Campagne e-mailing
  - Réseaux Sociaux
  - Blog

IV - FAIRE BASCULER LE PROSPECT A CLIENT

- Comprendre les clients et leurs interactions avec l'entreprise
- Gestion des canaux de vente
- Efficacité et productivité de la force de vente

V - TRANSFORMER VOS CLIENTS EN AMBASSADEUR

- Obtenir et renforcer la fidélité du client
- Chercher à créer un lien avec le client
- Créer le sentiment d'une relation personnalisée

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG169 LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ

—

Faites savoir votre savoir-faire !

OBJECTIF(S)

• Fidéliser sa clientèle et développer son chiffre d'affaires en utilisant les outils marketing

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés
Assistantes commerciales

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

- Force est de constater que le marché s'est durci et qu'il faut adopter une stratégie commerciale réfléchie et conquérante pour réussir…
- Quels sont les moyens par lesquels j'obtiens mes mandats
- Quels sont mes supports de communication et la façon dont ils sont utilisés
- Comment se démarquer des autres
- Quelles sont les actions que je réalise pour promouvoir mes biens
- Comment mes acquéreurs arrivent-ils sur mes biens
- Quelles actions puis-je mettre en place après avoir conclu une vente

II - DU CONCRET !

- Comment rassurer mes clients et leur apporter les preuves de mon professionnalisme
- La mise en place d'outils marketing pour faire savoir votre action de réussite :
  Véritables accompagnateurs de projets tant au niveau vendeurs qu'acquéreurs, les outils aujourd'hui mis à disposition nous permettent de nous différencier et d'apporter du poids à nos actions :
  • Au niveau vendeurs
  • Au niveau acquéreurs
- Utilisation de la vitrine plus élargie et différente !
- Utilisation des mailings
  • Mailing de recherche, de biens à vendre, vendus…
  • Mailing de notoriété
  • Pourquoi, quand, pour qui, comment ?
- Le site agence
- Le suivi des clients même après avoir vendu
- Animations commerciales
- Portes ouvertes
- Salons
- La publicité directe – quels messages, sous quelles formes…
- Témoignages de satisfaction
- Les réseaux sociaux
- Le site de l'agence
- Le book agence
- Les infos de l'extranet FNAIM (juridiques…)
- Les outils de communication FNAIM
- Les groupements d'agence (AMEPI, Bourse immobilière…)

III - MISES EN SITUATION

- Réalisation de messages à destination des clients vendeurs et acquéreurs
- Réalisation de mailings

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG182 COMMENT METTRE EN PLACE UNE BONNE STRATÉGIE DIGITALE POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE ?

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'environnement du digital, web 2.0 et réseaux sociaux dans le secteur immobilier. Maîtriser les enjeux et outils du digital afin de développer son business immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELS SONT LES ENJEUX DU DIGITAL DANS LE DÉVELOPPEMENT DE SON BUSINESS IMMOBILIER ?

II - QU'EST-CE QUE LE WEBMARKETING ?

III - COMMENT DÉFINIR SA STRATÉGIE WEBMARKETING ?

IV - COMMENT CRÉER DU TRAFIC ET DE LA VISIBILITÉ POUR SON SITE/ SES BIENS/ SES SERVICES/ SA MARQUE/ SON CONCEPT ?

V - UN CONTACT, C'EST SACRÉ : COMMENT LE FIDÉLISER ?

VI - LE COPYWRITING: QU'EST-CE QUE C'EST ? COMMENT L'UTILISER AFIN D'OPTIMISER SA PRÉSENCE WEB ? LA PHOTO IMMOBILIÈRE, VALORISATION ET IMPACT ?

VII - COMMENT DÉPLOYER SA STRATÉGIE DIGITALE ? QUELLE EST LA MÉTHODOLOGIE ET QUELS SONT LES BONS OUTILS POUR INTÉGRER LE DIGITAL DANS SA STRATÉGIE MARKETING ?

III - COMMENT ANALYSER SES ACTIONS WEBMARKETING, SES RETOURS ET CALCULER SON ROI ?

IX - LES MYTHES, LES ARNAQUES ET LES PIÈGES À ÉVITER !

X - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG203 PRISE DE VUE ADAPTÉE À LA PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Appliquer des principes simples de prise de vue et de retouche d'image afin de valoriser les biens mis à la vente ou en location

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers. Syndics copropriété
Toute personne travaillant dans le secteur de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Equipement : Amener un ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)
Salle disposant d'une connexion WIFI
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel en photographie appliquée à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RÉGLAGE DE BASE DE L'APPAREIL :

- Principes de bases du fonctionnement de l'appareil photo
- Le mode manuel et les modes semi-automatiques
- Définition et réglage de la balance des blancs
- Comment bien mesurer la lumière

II - MISE EN PRATIQUE ET ATELIERS ADAPTÉS À LA PHOTO IMMOBILIÈRE :

- Règles à respecter pour valoriser le bien.
- Règles de cadrage et de composition et les perspectives.
- Techniques à utiliser pour équilibrer l'exposition entre l'intérieur et l'extérieur
- Mises en pratique
- La retouche des images

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG222 VENDRE ET MANAGER DANS L'IMMOBILIER GRACE AU PROFILAGE ET AUX 4 COULEURS DU DISC

OBJECTIF(S)

• Accélérer ses ventes, améliorer ses performances managériales et adapter son style comportemental pour plus d'efficacité et de fluidité dans ses relations et interactions

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, vente aux particuliers et professionnels

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 30

INTERVENANT(S)

Formateurs : Formateur spécialisé en marketing digital et techniques de persuasion
Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – DÉCOUVRIR LA MÉTHODE DISC ET SES COULEURS

- Connaître le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application
- Comprendre le langage des couleurs
- Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

II – DÉCRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

- Mieux se connaître en découvrant son propre profil
- Identifier votre mode de communication privilégié et son impact dans vos relations humaines
- Comprendre votre fonctionnement en tant vendeur/manager

III – RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AUX PROFILS DES AUTRES

- Reconnaître chaque profil : les mots, la voix, les gestes
- Identifier les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur
- Anticiper les tensions et difficultés relationnelles selon les préférences comportementales

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG999 PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Spécialement conçu pour votre profession et répond à vos problématiques : au-delà de la partie théorique, la partie pratique est réalisée avec votre propre matériel. Vous vous rendrez compte qu'avec peu de technique et en peu de temps les résultats seront à la hauteur de vos attentes. La formation s'adapte à tous niveaux, basée sur des recettes concrètes à appliquer à toutes les situations rencontrées

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel en photographie appliquée à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PARTIE THÉORIQUE

- Généralités
  - Importance de la photo dans l'immobilier
  - Grandes fonctions
- Les bases de la photo
  - le sélecteur de mode Autofocus
  - Exposition •Ouverture/Vitesse
  - Diaphragme •Obturateur
- L'ouverture
  - Diaphragme Ouverture
  - Profondeur de champ
- La vitesse
  - Obturateur Vitesse
  - Flou de bougé Règle d'Or
- La sensibilité
  - Les ISOS
  - Le bruit numérique
  - Correction d'exposition
- Le matériel
  - Choix de matériel
  - Les trépieds
  - Les objectifs pour l'immobilier
  - Proposition d'équipement selon budgets
- Format d'image
  - les fichiers
  - L'archivage et nomenclature
  - Les formats web
  - Les formats pour impression
- Spécificités immobilières
  - Le cadrage
  - Les perspectives
  - La composition : Que photographier?
  - Préparation du bien et des clients
- La recette magique
  - Récap des éléments importants
  - Recette à appliquer Routine
- Quiz
  - Questions sur la partie théorique pour vérifier la bonne compréhension Questions/Réponses

II - PARTIE PRATIQUE

Dans le même établissement que la formation, les photographies seront réalisées par les participants sur place avec encadrement et réajustement.

- Petite pièce
  - Réalisation de photographies dans un lieu exigu. Gestion de l'espace, éclairage et éléments à mettre en avant
- Pièce de taille moyenne
  - Réalisation de photographies dans un espace moyen. Gestion de l'espace, éclairage et éléments à mettre en avant.
- Extérieur
  - Réalisation de photographies en extérieur. Gestion des perspectives, lignes et éléments à mettre en avant.
- Grand volume peu meuble
  - Réalisation de photographies dans un grand volume. Composition d'image, mise en avant avec gestion d'un premier plan.
- Salle de bains
  - Réalisation de photographies dans un lieu exigu. Gestion de l'espace, éclairage et éléments à mettre en avant.
- Export des fichiers pour le web
  - Retour en salle, export des fichiers et conversion pour le web. Débriefing sur les photos des stagiaires et commentaires collectifs.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

TR304

LA QUALITÉ DE SERVICE EN AGENCE IMMOBILIÈRE

—

Fidéliser sa clientèle sur le long terme

OBJECTIF(S)

• Prendre conscience des avantages d'un service de qualité apporté à la clientèle et mettre en place une stratégie de qualité de service tous azimuts pou générer du Chiffre d'affaires supplémentaire en gérant qualitativement la relation client

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers et Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Que signifie réellement un service de qualité ?
- Définition des services apportés par une agence immobilière, en Transaction, Gestion et Location

I - LES ENJEUX

- Quels enjeux vis-à-vis du client : mieux vendre, justifier ses honoraires et fidéliser
- Une vitrine et un accueil physique et téléphonique de qualité
- Les documents, plaquettes et imprimés
- La prise en compte des attentes et besoins des clients
- Exemples de pratiques d'entreprises axées sur le Service
- Par rapport à la concurrence : pourquoi et comment se différencier ?
- Quels bénéfices espérer d'un service de qualité totale ?

II - ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE SERVICE

- 1re étape : être à l'écoute de ses clients du contact initial au S.A.V.
- 2e étape : mobiliser et former ses collaborateurs sur une démarche 0 défaut
- 3e étape : établir des normes d'excellence du service
- 4e étape : abandonner les comportements « qui tuent » la vente
- 5e étape : réagir et gérer les réclamations clients

III - CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTIONS

- Analyse et diagnostic
- Renforcer ses points forts
- Agir sur ses marges de progression

IV - VALORISER SES SERVICES

- Les efforts à fournir vis-à-vis :
  - des clients vendeurs et acquéreurs
  - de l'agence, des collaborateurs

CONCLUSION

- Engagements à prendre au retour à l'agence, tour de table des idées phares

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX032

CLIENTS DIFFICILES DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES GÉRER LES SITUATIONS DE CONFLITS

OBJECTIF(S)

• Développer les compétences des intervenants en contact avec la clientèle afin de gérer les clients difficiles à travers des techniques de communication et de gestion de soi

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Salariés et employeurs en contact avec la clientèle

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE DU CONTEXTE D'UN CONFLIT

- C'est quoi un client difficile
- Pourquoi un client est difficile
- Evolution sociologique des comportements

II - RAPPELS SUR LA COMMUNICATION

- Un émetteur et un récepteur face à face
- Le mécanisme de la Sélection/Distorsion/Généralisation
- Les différentes visions du monde
- Les vecteurs de communication (Les mots, les gestes et l'intonation)

III - GESTION DE SOI

- Les différents tempéraments face à un conflit
- Analyse de nos programmes inconscients

IV - LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA GESTION D'UN CONFLIT

- Accueillir « l'agressif »
- Gérer son calme / Technique des 4 C / Positions dans l'espace.
- Entendre et reformuler / un peu de vocabulaire / Sortir du combat droit-pouvoir pour aller vers les intérêts réciproques
- Notion de positions et d'intérêts, expression d'émotions… Changer les choses durablement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG171 LA RELATION CLIENTS POUR RÉUSSIR

OBJECTIF(S)

- Définir ce qu'est un client et mettre en place une relation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout personnel dans une agence immobilière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en Développement et management appliqué à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINIR CE QU'EST UN CLIENT

- Une personne physique et morale
- Une personne importante
- Une personne avec des désirs, motivations, besoins

II - DÉCOUVRIR LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES DE CLIENTS

- Reconnaître les 12 types de clients les plus fréquents
- Apprendre à les gérer

III - ÉTUDIER LE CADRE DE RÉFÉRENCE

- Comprendre son propre cadre de référence et identifier les filtres
- Elargir son cadre de référence pour mieux communiquer

IV - METTRE EN PLACE DES INTER-RELATIONS

- Développer le travail d'équipe
- Identifier les acteurs externes

V. LES 10 ATOUTS POUR UNE RELATION RÉUSSIE

- Entrer en relation
- Vivre la relation avec des outils et des choix de communication efficients
- Entretenir la relation

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG184

COMMENT NE PLUS ÊTRE DÉPENDANT DES PORTAILS IMMOBILIERS

OBJECTIF(S)

• Dans un contexte de crise, plus que jamais la visibilité permet de générer leads et chiffre d'affaires. Mais comment ne plus être dépendant des portails immobiliers ? Comment développer sa visibilité et sa notoriété et ainsi pérenniser son business immobilier ? Quels leviers activer afin de se démarquer efficacement ?

• La formation s'articule autour d'exemples concrets de professionnels immobiliers. Repartez avec des clés concrètes pour vous rendre visible et incontournable avec un budget contraint afin de développer votre chiffre d'affaires.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - QUELS CANAUX ET LEVIERS POUR SE RENDRE VISIBLE ? (RÉSEAUX SOCIAUX, GOOGLE, AVIS CLIENTS, FICHIERS PROSPECTS/CLIENTS, INBOUND MARKETING, VIDÉOS, ETC..)

II - S'AUDITER ET SAVOIR SE POSITIONNER PAR RAPPORT AUX PRINCIPAUX CONCURRENTS CAS CONCRETS

III - IDENTIFIER LES ACTIONS ON ET OFFLINE PERTINENTES À METTRE EN PLACE : MÉTHODE QQOQCCP - CAS CONCRETS

IV - POSER DES OBJECTIFS SMARTER ET SAVOIR PILOTER SES RETOURS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB508 MON AGENCE IMMOBILIÈRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

OBJECTIF(S)

• Comprendre l'intérêt d'une présence active sur les réseaux sociaux.

• Comprendre la stratégie à mettre en place.

• Comprendre la nécessité d'une ligne éditoriale savoir la mettre en place et la structurer grâce aux MOODS BOARDS (contenus).

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable d'agence
Responsable « communication » dans l'agence
Collaborateurs / assistantes / négociateurs

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

I - POURQUOI ÊTRE PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Quelques chiffres
- Quelques exemples
- L'intérêt d'une présence sur les réseaux sociaux et lesquels

II - CONSTRUIRE SA LIGNE ÉDITORIALE

- En quoi consiste une ligne éditoriale
- Comment la structure quels sont les points importants
- Quelles erreurs ne pas commettre
- Travaux pratiques

III - COMMENT PUBLIER ET AVOIR DE L'ENGAGEMENT

- Sans abonné et engagement il ne se passera rien, comment faire pour être efficace
- Comment s'organiser efficacement

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB528 SE DIFFÉRENCIER EN COMMUNIQUANT : AGENT IMMOBILIER NUMÉRIQUE, VOTRE ACCOMPAGNATEUR DE PROJETS APRÈS LE 1ER JUIN 2020

OBJECTIF(S)

- Acquérir plus de visibilité
- Augmenter sa présence sur les réseaux sociaux pour capter plus de prospects
- Utiliser son image comme outil de communication
- Travailler sur sa réussite pour obtenir plus de contacts qualifiés

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ANALYSE DU MARCHÉ - ATTENTES ET BESOINS CLIENTS

- Évolution du comportement client
- Évolution du marché immobilier français, positionnement des professionnels de l'immobilier
- Les tendances en matière de communication - interaction avec les participants avec le chat

II - POURQUOI ET COMMENT UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX EN IMMOBILIER

- Analyse de l'emploi des réseaux sociaux
- La population, les comportements de réflexion et d'achat, les influences
- Adaptation au vocabulaire numérique : définitions des différents canaux
- Comment cibler, quels messages, quels contenus, pour qui, comment, combien de temps…
- Photos, vidéos, fils d'actualités, stories. Savoir utiliser son image pour convaincre, sa réussite

III - LA PUBLICITÉ - CHOIX DES SUPPORTS

- Apprendre à réaliser un texte pub pertinent.
- Différencier des supports
- Différencier les contenus
- Pub Numériques, print, vitrine, mise en avant d'expériences et de différences.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB531 CLIENTS DIFFICILES DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES GESTION DES SITUATIONS DE CONFLITS

OBJECTIF(S)

• Développer les compétences des collaborateurs dans les professions immobilières afin de gérer les clients difficiles à travers des techniques de communication et de gestion de soi.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toute personne travaillant dans l'immobilier et en contact avec des clients.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRISE DE RECUL

- Prise de recul sur ce que nous vivons au sein de la société actuelle.
- Expériences personnelles de client difficiles.
- Nous sommes coresponsables de la communication à 50 %

II - LA RAISON DE NOS ÉMOTIONS ET QUELQUES PRINCIPES DE COMMUNICATION

- Explication sur nos fonctionnements internes.
- Explication sur la raison de nos émotions.
- Notre vision de l'autre.
- Sélection-Distorsion-Généralisation
- Un émetteur et un récepteur face à face

III - LES MOYENS D'ACTION

- Gestion de la relation
- La technique des 4C
- Le recadrage si nécessaire
- Le traitement d'une objection
- La position dans l'espace
- Synthèse des différentes étapes

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB534 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE INITIATION

OBJECTIF(S)

- Comprendre les attentes et comportements des internautes.
- Créer une page Facebook et son compte Instagram professionnels pour son agence immobilière.
- Créer et gérer la présence de son agence sur Google via Google My Business.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : Disposer d'un compte Facebook personnel

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - FACEBOOK : CRÉER ET GÉRER UNE PAGE PROFESSIONNELLE

- Créer la page Facebook professionnelle de son agence immobilière
- Tour d'horizon des différentes fonctionnalités

II - INSTAGRAM : CRÉER ET ANIMER SON COMPTE PROFESSIONNEL

- Créer un compte Instagram professionnel pour son agence immobilière et le lier à sa page Facebook
- Tour d'horizon des différentes fonctionnalités

III - GOOGLE MY BUSINESS : CRÉER ET ANIMER SON COMPTE

- Créer son compte Google My Business pour géolocaliser son agence sur Google
- Découvrir les fonctionnalités et répondre aux internautes

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB535 RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE PERFECTIONNEMENT

OBJECTIF(S)

• Optimiser l'efficacité de son agence immobilière sur les réseaux sociaux (plus de qualité vs moins de temps passé).

• Bien communiquer sur les réseaux sociaux : les principes de la publication web.

• Utiliser les Facebook et Instagram Ads pour pousser sa visibilité et ses annonces.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : Disposer d'une page professionnelle Facebook et d'un compte Instagram déjà animés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉFINIR LA STRATÉGIE DE PUBLICATION DE SON AGENCE IMMOBILIÈRE

- Identifier ses communautés locales
- Définir une ligne et un planning éditorial pour son agence

II - PUBLICITÉS : L'INTERFACE COMMUNE FACEBOOK ET INSTAGRAM

- Développer mon compte et promouvoir mes annonces immobilières
- Objectifs, ciblage, budget et statistiques

III - OPTIMISER SON TEMPS

- Découvrir les outils de gestion/de publication
- Optimiser ses résultats grâce aux statistiques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB547

LANCER UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE DIGITALE (GOOGLE, FACEBOOK/ INSTAGRAM)

OBJECTIF(S)

- Sélectionner les bons objectifs pour une campagne réussie et rentable.
- Exploiter les atouts de chaque plateforme publicitaire.
- Optimiser ses campagnes grâce aux formats dynamiques.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerçants, artisans, professions libérales, comptables…

Prérequis : Avoir une page sur Facebook et sur Google

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques
Les différents types de publicités digitales, accessibles pour tous les budgets.

I - LA PLATEFORME PUBLICITAIRE GOOGLE ADS

- Comprendre le fonctionnement et les spécificités de Google Ads (enchères, paiement au clic, etc.)
- Créer sa campagne en sélectionnant les bons paramètres, les bons mots-clés et le bon ciblage
- Optimiser sa campagne en continue (statistiques et SAV)

II - LA PLATEFORME PUBLICITAIRE DE FACEBOOK/INSTAGRAM

- Sélectionner l'objectif idéal selon les enjeux stratégiques
- Lancer une campagne avec des formats dynamiques et interactifs pour plus d'impacts
- Peaufiner et varier la définition de ses cibles (réseau, aspects sociologiques, géolocalisation, centres d'intérêt, etc.)

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB555 DÉCRYPTER LE PROFIL ET LA COULEUR DISC DE VOS INTERLOCUTEURS POUR MIEUX VENDRE ET MANAGER

OBJECTIF(S)

- Accélérer ses ventes.
- Améliorer ses performances managériales.
- Adapter son style comportemental pour plus d'efficacité et de fluidité dans ses relations et interactions.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les agents immobiliers.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉCOUVRIR LA MÉTHODE DISC ET SES COULEURS

- Connaître les bases du DISC, ses objectifs et ses domaines d'application
- Comprendre le langage des couleurs
- Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

II - DÉCRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

- Mieux se connaître en découvrant son propre profil
- Identifier votre mode de communication privilégié et son impact dans vos relations commerciales/humaines
- Comprendre votre fonctionnement en tant vendeur/manager

III - RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AUX PROFILS DES AUTRES

- Reconnaître chaque profil : les mots, la voix, les gestes
- Identifier les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur
- S'adapter et se synchroniser à ses interlocuteurs (prospects, collaborateurs) selon les préférences comportementales

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB556 CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION

OBJECTIF(S)

- Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing.
- Comprendre les mécanismes psychologiques et décrypter les comportements des clients.
- Influencer positivement pour transformer les prospects en clients.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les agents immobiliers.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉCOUVRIR LE NEUROMARKETING

- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Identifier les déclencheurs et stimulis adaptés à l'immobilier pour capter l'attention et convaincre
- Utiliser les découvertes de l'eye tracking pour le site de son agence

II - INFLUENCER SON INTERLOCUTEUR

- Connaître des techniques historiques pour être persuasif en prospection
- « Profiler » pour vendre en décryptant les motivations de son interlocuteur
- Mieux comprendre les biais cognitifs en action pour les utiliser à son avantage lors d'une négociation

III - GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE

- Utiliser le marketing sensoriel sur les photos des biens et en agence
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication immobilière

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB557 GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS POUR SON AGENCE GRÂCE À LINKEDIN ET AU SOCIAL SELLING

OBJECTIF(S)

- Aborder les prospects dans l'immobilier sur un mode « social »
- Publier sur LinkedIn pour générer des appels entrants
- Interagir et animer son réseau pour susciter le partage

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, vente aux professionnels.

Prérequis : avoir créé un profil et une page entreprise sur LinkedIn

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PROSPECTER POUR SON AGENCE EN MODE « SOCIAL SELLING »

- Utiliser toutes les finesses du moteur de recherche LinkedIn pour élargir son cercle de relation par recommandation
- Entrer en relation avec ses prospects sur un mode « social »
- Accélérer les résultats en important/exportant ses contacts

II - GARDER LE LIEN AVEC LES DÉCIDEURS POUR GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS

- Publier sur le fil d'actualité de ses prospects en optimisant ses publications
- Exploiter les différents types d'interactions et de notifications proposés par LinkedIn
- Définir le plan d'action de son agence et améliorer les résultats

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB515 OPTIMISER SES PHOTOS, BALAYER LES OUTILS DANS LES PLATEFORMES POUR INSERTION

OBJECTIF(S)

• Cette formation en majeure partie pratique, vous permettra de vous perfectionner et de maîtriser les techniques de post production

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toute personne réalisant des photographies et désirant se perfectionner

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel dans la photographie immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - AVANTAGES DE DE LA POST-PRODUCTION

- Avantages de la post-production
- Les logiciels de post production

II - EXPLICATIONS DES FONCTIONS ET DÉMONSTRATION EN CAS RÉEL

- Explications sur les différentes possibilités qu'off re un logiciel d'optimisation (Contraste, Exposition, Bruit....)
- Démonstrations sur différentes photographies immobilière
- Logiciel gratuit - payant

III - HDR ET FORMAT D'IMAGE

- Comment faire un HDR
- Démonstration & Traitement HDR via logiciel payant
- Format d'image

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB559 PRENEZ EN MAIN VOTRE RÉFÉRENCEMENT LOCAL VIA LA PLATEFORME GOOGLE MY BUSINESS

OBJECTIF(S)

• Savoir administrer sa plateforme Google my Business pour améliorer son référencement local et gérer son E-réputation.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES ENJEUX

- Analyse - contexte
• Analyse de votre positionnement et de la concurrence locale et analyse de son E-réputation
- Revendiquer son établissement
- Travaux pratiques

II - GOOGLE MY BUSINESS ET PLAN D'ACTION

- Mettre à jour les contenus de votre fiche
- Publier un post régulièrement : pourquoi et comment ?
- Les points clés (photos, textes, liens)
- *Travaux pratiques*

III - GESTION DES AVIS

- Quel impact ? Analyse de vos avis
- Comment répondre aux avis avec des mots clés (tags)
- Mettre en place un processus performant et engageant pour obtenir des avis
- *Travaux pratiques*

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

5. SPÉCIALE DIRIGEANTS

GESTION ENTREPRISE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG198 SIMPLIFIER SON ORGANISATION POUR CONTRIBUER EFFICACEMENT AU DÉVELOPPEMENT DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Diagnostiquer vos priorités et vos axes d'amélioration puis appliquer des méthodes d'organisation efficaces et initier les réflexes pour gagner en productivité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisé en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE DIAGNOSTIC

- Gestion du temps : Bilan de sa situation actuelle
  • Mesure de son degré d'efficacité quotidien,
  • Forces et faiblesses : à l'agence, en déplacement,
  • Ratios objectifs/efficacité/pression/perfectionnisme
- Les leviers de l'efficience
  • Management des équipes en interne, Capacité à déléguer,
  • Bilan des ressources à disposition

II - LA MÉTHODE

- Reprendre le pouvoir rapidement
  • Techniques de chocs pour reprendre le pouvoir rapidement : mails, réunions, relations collaborateurs et clients
- Mettre en œuvre les outils de gestion du temps
  • Planification, SOI, matrices organisationnelles,
  • Marathonien vs. Sprinter

III - LES NOUVELLES HABITUDES

- Gérer les réactions aux stimuli
  • Piloter son agenda et ses priorités en toutes situations
  • Mobiliser les techniques de négociation et rester cohérent avec ses objectifs et ses valeurs, apprendre à dire "non"
- Gérer ses émotions
  • Eviter la surchauffe inutile en période d'activité soutenue
  • Prendre du recul : stimuli et réactions, techniques de gestion du stress
  • Faciliter la sortie de zone de confort pour développer son potentiel opérationnel

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG206

PROTECTION SOCIALE DE L'AGENT IMMOBILIER ET DE SES COLLABORATEURS

OBJECTIF(S)

• Connaître les régimes sociaux obligatoires en prévoyance et retraite, maîtriser les obligations sociales de l'agent vis-à-vis de ses salariés : convention collective / prévoyance / mutuelle et utiliser l'épargne salariale comme outil de politique RH

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Conseil social et patrimonial des professions libérales, cadres et dirigeants d'entreprise, spécialisé en retraite et prévoyance
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE RÉGIMES SOCIAUX POUR LE DIRIGEANT

- Le dirigeant travailleur non salarié (gérant majoritaire en EI / EURL / SARL…)
- Le dirigeant salarié (Président / PDG de SA, SAS, SASU…)

II - LA PROTECTION SOCIALE OBLIGATOIRE DE CHAQUE RÉGIME

- Les cotisations obligatoires
- Garanties prévoyance
- Prestations retraite

III - OPTIMISER SA PROTECTION SOCIALE

- Prévoyance complémentaire individuelle
- Retraite complémentaire (Art 83, Madelin, PERP, PER)
- Régime fiscal des prévoyances et retraites complémentaires

IV - PROTECTION DES ASSOCIÉS - HOMME CLÉ

V - LE RÉGIME SOCIAL DES SALARIÉS

- Ce qu'il faut retenir de la convention collective nationale de l'immobilier
- La prévoyance
- La mutuelle obligatoire

VI - LE LEVIER RH DE L'ÉPARGNE SALARIALE

- Gros plan sur les différents dispositifs : PEE, PERCO, Article 83…
- Avantages fiscaux
- Modalités de mise en place et pièges à éviter

VII - LA LOI PACTE ET SES RÉPERCUTIONS SUR LA RETRAITE COMPLÉMENTAIRE

VIII - CAS PARTICULIER DES AGENTS COMMERCIAUX

- Le régime social des agents commerciaux
- Le risque de requalification en salarié

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB529

SIMPLIFIER SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE AFIN DE DÉVELOPPER SA PRODUCTIVITÉ EN TRANSACTION, LOCATION OU GÉRANCE

OBJECTIF(S)

À l'issue de cette formation vous saurez :

- Diagnostiquer vos freins et vos leviers d'efficacité
- Reprendre le pouvoir sur votre activité professionnelle
- Gérer vos réactions aux stimuli : clients, collaborateurs… vous

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : avoir identifié une problématique en termes d'organisation professionnelle. Souhaiter mettre en place des actions concrètes afin de la résoudre.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisé en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LE DIAGNOSTIC DE SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE

- Gestion du temps : analyse de son contexte professionnel de travail, mesure de son efficacité quotidienne
- Forces et faiblesses de son organisation : à l'agence, à la maison, lors de ses déplacements
- Réponses aux questions des participants

II - REPRENDRE LE POUVOIR SUR LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

- Techniques rapides
  pour reprendre le pouvoir sur son quotidien :
  • Gestion des mails & des appels téléphoniques,
  • Conduite de réunions,
  • Échanges avec ses interlocuteurs
- Intelligence décisionnelle : agir ou attendre ?
  Matrice d'Eisenhower, Méthode ICE, Matrice décisionnelle
- Réponses aux questions des participants

III - LES RÉFLEXES POUR FAIRE ABOUTIR SES PROJETS

- Utiliser les outils de gestion de projet pour sa gestion du temps : planification stratégique & opérationnelle
- Découvrir les outils d'intelligence motivationnelle pour favoriser le passage à l'action : Sprint vs. Marathon, technique du Pomodoro
- Réponses aux questions des participants

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB530 EXPLOITER SON PERSONAL BRANDING : METTRE SON IMAGE DE MARQUE PERSONNELLE AU SERVICE DE L'AGENCE AFIN D'AUGMENTER SA VISIBILITÉ ET SON VOLUME D'AFFAIRES

OBJECTIF(S)

• Exploiter les techniques du marketing pour développer votre posture et votre image de marque personnelle.

• Affirmer vos forces et vos valeurs afin d'en faire des atouts dans vos relations interpersonnelles.

• Communiquer sur soi pour mieux se vendre et mieux vendre ses produits.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : son expérience professionnelle

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisé en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - UTILISER LE MARKETING À DES FINS PERSONNELLES

- Le marketing : un processus incontournable pour booster ses ventes > Les étapes du mode opératoire
- Pourquoi et comment s'approprier la démarche marketing dans un contexte professionnel ?
- Réponses aux questions des participants

II - ÉTUDIER SON MARCHÉ ET FAIRE LA DIFFÉRENCE

- Se connaître pour mieux se vendre :
  • Test de personnalité & valeurs personnelles
  • Vous êtes le produit : votre SWOT, votre leadership en agence, en clientèle, avec vos collaborateurs
- Préparer son business plan personnel : Clarifier sa stratégie (positionnement, cibles, segments de clients) et les actions opérationnelles à mettre en oeuvre pour développer

III - COMMUNIQUER ET AFFIRMER SON PERSONAL BRANDING

- Les objectifs de sa communication « Personal Branding »
- Les moyens de sa communication personnelle à objectif professionnel
- LinkedIn pour développer son e-réputation
- Réponses aux questions des participants

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB548 CYBERSECURITÉ DANS LES AGENCES IMMOBILIÈRES

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les concepts-clés de la sécurité numérique
- Adopter de bonnes pratiques de sécurité informatique (selon les recommandations ANSSI & Cybermalveillance)
- Savoir détecter et réagir face à des anomalies de fonctionnement d'un matériel informatique, ou une communication suspecte (e-mail, appel téléphonique…)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, vente aux particuliers et professionnels.

Prérequis : Connaissances de base en informatique

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur :
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CYBERSECURITE : DE QUOI PARLE-T-ON ?

- Comprendre les enjeux et les risques
- Comprendre les différents types de cyber-attaques
- Comprendre la réglementation juridique et les exigences de conformité
- La responsabilité du chef d'entreprise, vis-à-vis des clients.

II - PROTÉGER SON ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Réseau (Wifi, VPN …)
- Poste de travail et smartphone
- Navigateur internet
- Messagerie électronique
- Périphériques amovibles
- Mots de passe (Gestionnaire de mots de passe)
- Exemple de solutions logicielles

III - BONNES PRATIQUES

- Acquérir les bons réflexes au quotidien
- Sauvegarder ses données
- Mettre à jour son ordinateur et ses logiciels
- Séparer les usages personnels et professionnels
- Pratiques « Corporate » (Charte Info, PSSI, RGPD …)

IV - RÉAGIR EN CAS D'ATTAQUE

- Quel comportement adopter pour reconnaitre et limiter l'attaque ?
- Savoir évaluer les dégâts
- Comment décontaminer son ordinateur ?
- Qui contacter ? (service informatique, CNIL, police …)

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

GESTION ET MANAGEMENT DE MON ENTREPRISE

6. DÉVELOPPEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-MDG230 GÉRER SON AGENCE IMMOBILIÈRE EN PÉRIODE DE CRISE

OBJECTIF(S)

- Appréhender le retournement de marché
- S'approprier la notion de stratégie commerciale
- Répondre au besoin d'anticipation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsable et dirigeant d'entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Les défis, impacts et enjeux actuels sur le marché de l'immobilier

I - MAITRISER LA CONJONCTURE

- Actualité générale
- Les baromètres de l'immobilier
- Les dernières actualités du crédit

II - MAITRISER LE MARCHÉ DANS LEQUEL VOTRE AGENCE ÉVOLUE

- Analyse de l'offre et de la demande
- Etude de la concurrence
- (Re)positionnement de votre agence

III - AMÉLIORER LE RENDEMENT ET LA RENTABILITÉ DE L'AGENCE

- L'optimisation des coûts repose sur plusieurs facteurs
- Auto-Audit

IV - QUELLE OPPORTUNITÉ POUR MA STRUCTURE ?

- Développement interne
- Développement externe

CONCLUSION :

Une opportunité pour le développement : Quel recrutement ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG197 LE MARKETING DE PROXIMITÉ

OBJECTIF(S)

• Améliorer sa notoriété et la visibilité de son point de vente, se donner des priorités et créer une relation durable avec sa clientèle

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAYONNER EN LOCAL EN DÉFINISSANT SON PÉRIMÈTRE D'ACTIONS

- Autour du point de vente
  - Définir son terrain de jeu
  - Organiser sa structure : ilotage
- Concentrer son activité fonction de son business
  - De manière géolocalisée
  - De manière stratégique

II - AMÉLIORER SA NOTORIÉTÉ AUPRÈS DES PROSPECTS EN LOCAL

- FARMING
  - Définition
  - Mise en œuvre
- Les actions incontournables
  - La méthode ISC
  - Les automatismes

III - DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

- La prescription
- La recommandation
- Les deals « gagnant / gagnant »

IV - BRANDSTORMING : COMMENT OPTIMISER SON RÉSEAU ?

- « Les 7 clés d'entrée »

V - PARTAGE DU BRANDSTORMING

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG208 SE FORMER AUTREMENT POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE

OBJECTIF(S)

• Sortir des concepts classiques afin de revenir aux fondamentaux de la relation commerciale, à savoir la relation humaine, en vue de développer son activité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier en recherche de performance et d'un développement différenciant

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateurs : Formateur Conseil RH et Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Prise de recul sur la réalité de certaines attitudes commerciales (caricature ou pas)

I - L'IMMOBILIER, UN MÉTIER DE RELATIONS HUMAINES

- Explication et mise en pratique par un exercice de découverte d'une personne à travers ses spécificités et ses valeurs source d'émotions positives.

II - FOCUS SUR LE MARCHÉ ACTUEL : LA RÉALITÉ DU MARCHÉ ET MOYENS À VOTRE DISPOSITION

- Les tendances.
- Synthèse sociologique sur les différentes générations de clients en place.

III - LA CULTURE PRÉCÈDE TOUJOURS LE COMPORTEMENT

- Jouez la confiance, la transparence et la proximité.

IV - DÉVELOPPER VOTRE SAVOIR ÊTRE

- Explication et outils.

V - LA CONSISTANCE DE VOTRE MÉTIER

- Incarnez une certaine vision de votre métier et partagez-la avec vos collaborateurs.
- Travaillez votre image.
- Créez des émotions positives.
- Communiquez sur vos résultats.
- Transformez un prospect en client.
- Les 4 modèles humains que vous rencontrez.
- Améliorez votre talent de communiquant.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

MDG224 INITIATION À L'ACTIVITÉ DE MARCHANDS DE BIENS

OBJECTIF(S)

• S'initier à l'activité de marchand de biens en vue de la réalisation de premières opérations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Débutant

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateurs : Avocat spécialisé en immobilier
Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PHASE N° 1 – IDENTIFICATION DU BIEN

- La nature du bien et les points de vigilance
  - Bien en pleine propriété ou en copropriété
  - Bien habitation ou commercial
  - Règles d'urbanisme applicables au bien visé
  - Existence de servitudes/contraintes éventuelles
- L'audit des baux éventuels
  - Possibilité de résiliation
  - Durée des baux
  - Montant des loyers

II - PHASE N° 2 – LA CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ DÉDIÉE AU PROJET

- La détermination de la structure (SA, SAS, SCI, etc.)
- Le régime fiscal de la structure
- La rédaction du pacte d'actionnaires

III - PHASE N° 3 – L'OBTENTION DU FINANCEMENT

- Comment monter son dossier ?
- Que peut-on demander à la banque (apport, report des remboursements, etc.)

IV - PHASE N° 4 – L'OPTIMISATION DU PROJET

- Avantages vente libre ou occupée ?
  - Comment libère-t-on un bien occupé ? à quel coût ?
  - Qu'est-ce qu'une indemnité d'éviction ? une procédure de déplafonnement ?
  - Comment diviser ?
  - Les contraintes liées au changement d'affectation du bien

V - PHASE N° 5 – LA RÉALISATION DE TRAVAUX

- La vérification des assurances
- La formalisation du contrat à conclure
- La réception des travaux

VI - PHASE N° 6 – LA DISSOLUTION DE LA STRUCTURE DÉDIÉE AU PROJET

- Les formalités à accomplir
- Quelle est la fiscalité applicable ?
- Les responsabilités éventuelles du promoteur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-MDG196 APPROCHE PATRIMONIALE DE L'INVESTISSEUR EN IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Permettre aux participants de disposer des connaissances essentielles leur permettant de renseigner puis d'accompagner un particulier souhaitant faire un investissement immobilier

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier, commerciaux en relation avec les investisseurs

Prérequis : connaissance des fondamentaux de l'investissement immobilier

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en investissement immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION / TOUR DE TABLE

I - DÉCOUVERTE CLIENT

- Comment se présenter efficacement
- Les questions essentielles à poser
- Les documents à collecter
- Découvrir la psychologie de l'investisseur pour l'orienter vers la bonne solution
- Déterminer la ou les pistes à explorer

II - LES SOLUTIONS POSSIBLES

- Tour d'horizon rapide des techniques de défiscalisation : Censi-Bouvard ; Malraux ; Mh ; Girardin ; pierre-papier ; etc.
- Focus sur les montages les plus courants
  - Régime commun
  - Déficit foncier
  - Loi Pinel
  - Location meublée (en résidence services ou en secteur diffus).

III - DIMENSIONNER L'INVESTISSEMENT

- Dimensionner l'investissement selon l'apport personnel, la durée de financement et la capacité d'épargne
- Le montage financier
  - Quand on a le choix : faut-il financer cash ou à crédit ?
  - Les différents types de crédit : amortissable, in fine, franchise, différé, etc.
  - Aider son client à bien négocier son crédit

IV - SIMULATION FINANCIÈRE ET FISCALE SIMPLE

- Les hypothèses à prendre en compte
- La nécessité d'hypothèses prudentes
- Construire une simulation financière et fiscale simple

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB550 RÉGLEMENTATION, ENJEUX ET BONNES PRATIQUES POUR L'INSTALLATION DE BORNES DE RECHARGE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Accompagner les syndics de copro dans l'installation de bornes de recharge en copropriété via un partage de bonnes pratiques, un état des lieux de la réglementation et une présentation des aides à l'installation de bornes de recharge.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans le droit, fiscalité
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES BONNES PRATIQUES ET LES AIDES À L'INSTALLATION DE BORNES DE RECHARGE

Advenir Formations vise à partager les bonnes pratiques en répondant aux enjeux spécifiques de la recharge en copropriété et à présenter les aides financières associées.

II - LES ENJEUX DE LA RECHARGE EN COPROPRIÉTÉ

Advenir Formations a pour objectif de présenter les enjeux et différentes solutions de la recharge en copropriété, notamment à travers la sensibilisation aux acteurs intervenants, aux modèles économiques possibles et aux moyens existants pour optimiser les consommations énergétiques.

III - LA RÉGLEMENTATION ET LES DROITS EN VIGUEUR ET À VENIR

Advenir Formations vise à informer sur la règlementation en vigueur en matière de mobilité électrique en copropriété afin d'aider les gestionnaires à accompagner les demandes actuelles et futures des copropriétaires.

IV - LES BÉNÉFICES POUR LES COPROPRIÉTAIRES

Advenir Formations souhaite informer sur les avantages de la mobilité électrique en copropriété en présentant différents retours d'expérience réussis et les résultats d'études d'experts de référence.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CAB570

L'IMPORTANCE D'UTILISER LES IA DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF(S)

• Prendre conscience et l'importance que les outils IA sont essentiels à la croissance de notre activité immobilière

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en expertise immobilière, management
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉFINITION DES IA : OPPORTUNITÉ OU DANGER

- Définition de l'IA, Avantages et applications
- Faire la différence au service de la satisfaction client
- Barrières et défis. Efficience sur la gestion du temps et la productivité.

II - L'UTILISATION DES IA DANS LE CYCLE D'UNE VENTE DE SERVICE

- Comment servir mieux nos clients avec les IA ?
- Mise en pratique au cours d'un cycle de vente.
- Application dans les métiers de l'industrie immobilière : location, gestion, syndic, transaction.

III - CAS PRATIQUE ET EXEMPLES CONCRETS EN TRANSACTION, GESTION, SYNDIC

- Prospection
- Publication
- Notoriété et crédibilité
- Formations
- Comment améliorer la satisfaction client avec les IA.

TOUR DE TABLE, SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

1. ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC003

LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou actualiser les connaissances indispensables pour appréhender la cession de fonds de commerce,

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission : dimension du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès, chiffres récents.
- La clientèle des dirigeants et futurs dirigeants, les motivations, les attentes et les besoins.
- Le rôle de l'ITEC

I - LES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Le statut de commerçant
- Les professions réglementées - Les interdictions
- Les stages obligatoires

II - ANALYSE DES ÉLÉMENTS DU FONDS DE COMMERCE

- La nature juridique du fonds
- Éléments incorporels
- Éléments corporels
- Les biens exclus

III - LE SORT DES CONTRATS LIÉS AU FONDS DE COMMERCE

- Le bail commercial
- Les contrats de travail
- Les contrats de fourniture
- Les contrats de franchise
- Les contrats d'assurance

IV - LA RÉDACTION DES ACTES

- Le mandat de vente
- Les précautions à prendre
- Les obligations du Code de Commerce
- Le droit d'information des salariés
- Les effets de la vente entre les parties à l'égard des tiers
- Les normes ERP et la règlementation

V - ANALYSE DU BILAN

- Les documents comptables
- Les clés de l'analyse du bilan et du compte de résultat

VI - ÉVALUATION D'UN FONDS DE COMMERCE

- Les différentes méthodes

VII - LA RESPONSABILITÉ DE L'ITEC

SYNTHESE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC011

COMMENT RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Améliorer sa posture commerciale en utilisant les techniques de communication, son action commerciale et sécuriser les opérations.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, assistants et négociateurs en cession de fonds de commerce (ITEC)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Introduction :
- Le rôle de l'ITEC et les modes de communication
- La définition du fonds de commerce

I - LA DÉCOUVERTE DU CLIENT VENDEUR/ ACQUÉREUR

- Préparation du premier entretien
- Les méthodes d'écoute active
- Le questionnement et la reformulation

II - LE TRAVAIL À RÉALISER APRÈS LA VISITE

- Analyse du compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion
- Calcul du Bénéfice reconstitué
- Analyse du bail
- Les contrats et les normes réglementaires
- Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise

III - LA MISE EN RELATION

- Préparation de la visite
- L'entretien et la mise en relation
- Le suivi après la visite

IV - LA NÉGOCIATION

- Les méthodes
- La gestion des conflits
- La gestion des tensions, des retards, des obstacles

V - LA FISCALITÉ

- Impôts Société et Impôts sur le revenu
- Les régimes de TVA
- Les plus-values

VI - LES RISQUES DU MANDATAIRE

- La responsabilité contractuelle et délictuelle
- La sécurité juridique des opérations
- Le devoir d'information et de conseil

CONCLUSION ET SYNTHÈSE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC025

BAUX COMMERCIAUX

—

À travers des études de cas

OBJECTIF(S)

• Appréhender les mécanismes du statut des baux commerciaux de façon pratique et ludique, à travers des mises en situation issues de la jurisprudence contemporaine

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et collaborateurs
Agents immobiliers et collaborateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES CRITÈRES D'APPLICATION DU STATUT

- Notion de local
  - Cas des locaux saisonniers
  - Cas des terrains nus
- Fonds de commerce
  - Bail commercial ou location-gérance ?
  - Le fonds existe-t-il encore ?
  - Cas de franchisés
- Immatriculation
  - Radiation du RCS ou du RM
  - Sanction en cas de défaut d'actualisation du Kbis ?
- Les biens appartenant à des personnes publiques (Communes)
  - Domanialité publique et baux commerciaux
  - Domanialité privée et baux commerciaux
- Conventions précaires et baux dérogatoires depuis la loi Pinel
- Objet du bail et activité exercée dans les lieux
  - La destination du bail
  - Distinguer destination du bail, et descriptif des locaux
  - L'articulation entre la destination du bail et les contraintes légales et réglementaires (règlement de copropriété, règles d'urbanisme)

II - LE LOYER ET SES MODALITÉS D'ÉVOLUTION

- Révision triennale du Loyer / Indexation :
  - Nouveaux indices légaux issus de la loi Pinel
  - Complexités de calcul en cas d'application de l'ICC et articulation avec l'ILC/l'ILAT
  - Lissage généralisé des augmentations de loyer de la loi Pinel
- Loyer de renouvellement
  - Règle du plafonnement légal / cas de déplafonnement
  - Principe du lissage généralisé de la loi Pinel et exceptions

III - LES TRAVAUX ET LES CHARGES

- Dispositions légales
- Marge de manœuvre contractuelle
  - Nouveau régime des charges et impôts récupérables depuis la loi Pinel
  - Obligation d'indication de la pondération issue de la loi Pinel
  - Gros travaux 606 ou réparations locatives ?
  - Difficultés pratiques concernant les travaux de mise aux normes (sécurité, ERP etc.)

IV - LES LITIGES ENTRE BAILLEUR ET LOCATAIRE

- Impayés
- Litiges relatifs au montant du loyer
  - Difficultés d'application des clauses résolutoires
  - Difficultés liées aux procédures collectives

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE003

FISCALITÉ EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les spécificités fiscales propres à l'immobilier d'entreprise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants ou confirmés, spécialisés ou désirant acquérir des connaissances en immobilier d'entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Le programme intègre les modifications de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008

I - LA TVA SUR LES LOYERS

- Les cas de TVA obligatoire
- La TVA sur option du bailleur

II - CESSION DE FONDS DE COMMERCE

- Droit de mutation
- Plus-values

III - CESSION DE DROIT AU BAIL ET OPÉRATIONS ASSIMILÉES

- Droit de mutation
- Plus-values

IV - PLUS-VALUES PROFESSIONNELLES

- Entreprise en nom propre
- Société

V - IMMOBILIER EN SOCIÉTÉ

- Apport en société : droit de mutation
- Immeubles locatifs en société : sociétés non soumises à l'IS et sociétés soumises à l'IS en particulier l'amortissement des immeubles
- Taxes sur les immeubles détenus par certaines personnes morales

VI - REVENUS FONCIERS ET IMMEUBLES D'ACTIVITÉ

- La non-déductibilité des travaux d'amélioration
- Les exceptions

VII - LA RÉFORME DE LA TAXE PROFESSIONNELLE : LA CONTRIBUTION ÉCONOMIQUE TERRITORIALE

- Champ d'application
- L'assiette et le calcul
- Le paiement

VIII - BUREAUX EN ÎLE-DE-FRANCE

- Redevance pour création
- Taxe annuelle

IX - LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

- Mécanisme et intérêt
- Fiscalité du crédit-bail

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE034

LE CONTENTIEUX DU BAIL COMMERCIAL : ASPECTS JURIDIQUES ET PRATIQUES

OBJECTIF(S)

- Identifier et prévenir les risques contentieux à chaque étape de la vie du bail.
- Savoir accompagner son client dans les situations délicates.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens, Gestionnaires de locaux commerciaux et de centres commerciaux, Expert immobilier, Responsables contentieux, toute personne chargée de la gestion de patrimoine immobilier commercial.

Prérequis : connaître les fondamentaux du bail commercial.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (avec cas pratiques et mises en situation) ou 3h30
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit du travail
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - APPRÉHENDER LES SPÉCIFICITÉS DU CONTENTIEUX DU BAIL COMMERCIAL

- Dans quels cas faut-il agir en justice ?
- Les délais pour agir en justice
- La commission départementale des baux commerciaux
- Le rôle de l'expert judiciaire
- Le tribunal compétent
- Évaluer les risques

II - LE CONTENTIEUX DE L'EXÉCUTION DU BAIL

- Le contentieux de l'impayé
  (mesures conservatoires, clause résolutoire, dépôt de bilan)
- L'exercice d'une activité
  ou la réalisation de travaux non autorisés
- Le contentieux de la répartition des charges
  (quelles obligations à la lumière de la jurisprudence)
- Les travaux de mise en conformité
  (point sur les dernières jurisprudences)

III - LE CONTENTIEUX DE LA FIXATION DU LOYER

- Le contentieux de la révision du loyer
- Le contentieux du déplafonnement (point sur la jurisprudence)
- La procédure devant le juge des loyers commerciaux :
  étapes et modalités

IV - LE CONTENTIEUX DE LA FIN DU BAIL

- Le contentieux du refus de renouvellement
  (avec ou sans indemnité d'éviction) : motifs, étapes et délais
- La fixation judiciaire de l'indemnité d'éviction

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE035 IMPAYÉS DE LOYERS COMMERCIAUX : PRÉVENTION ET RECOUVREMENT

OBJECTIF(S)

- Évaluer les risques d'impayés du loyer commercial.
- Mener à bien le traitement amiable et judiciaire des impayés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de locaux commerciaux et de centres commerciaux, Expert immobilier, Responsables contentieux, toute personne chargée de la gestion de patrimoine immobilier commercial.

Prérequis : connaître les fondamentaux du bail commercial.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (avec cas pratiques et mises en situation) ou 3h30
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit du travail
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - PRÉVENIR LE RISQUE D'IMPAYÉ AVANT LA SIGNATURE DU BAIL

- Critères de choix du locataire
- Le dépôt de garantie
- La caution : comment choisir et formaliser ?
- L'assurance
- Les clauses du bail sanctionnant les impayés

II - IDENTIFIER ET GÉRER LE RISQUE D'IMPAYÉ EN COURS DE BAIL

- Gérer le changement de situation du locataire (cession du droit au bail, modification d'activité)
- Repérer les signaux d'alerte et réagir immédiatement (mise en demeure, saisie conservatoire)
- Mettre en œuvre la résiliation anticipée du bail (le commandement de payer visant la clause résolutoire)
- Négocier un protocole d'accord (les précautions à prendre)

III - RECOUVRER L'IMPAYÉ

- Recouvrer sans rupture de bail : panorama des procédures - étapes et délais.
- Recouvrer avec rupture de bail : panorama des procédures – étapes et délais.
- La procédure d'expulsion
- Les mesures de recouvrement forcé (saisie attribution, saisie vente, etc).

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

2. LES BAUX COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC008

BAUX COMMERCIAUX : LES OBLIGATIONS DES PARTIES

OBJECTIF(S)

• Connaître les obligations qui sont à la charge respective du locataire et du bailleur, les transférer au locataire, gérer au cours du bail l'exécution des obligations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et collaborateurs, agents immobiliers et collaborateurs, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Les sources des obligations des parties : statut des baux commerciaux, le droit commun du bail, les clauses du bail
Les deux principes essentiels qu'il faut connaître : ordre public et liberté contractuelle
La notion de transfert de charges et l'interprétation stricte des clauses du bail

I - LES PRINCIPALES OBLIGATIONS LÉGALES DU LOCATAIRE

- Paiement du loyer et des charges
- L'obligation de garnissement des locaux
- S'abstenir de ne pas exercer une activité non prévue par le bail
- Obligation de restitution des locaux

II - L'OBLIGATION ESSENTIELLE DU BAILLEUR : L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE

- Le bailleur doit délivrer un local permettant au locataire d'exercer l'activité prévue par la clause de destination
- Respecter les règles d'usage administratif : article L. 631- 7 du Code de l'urbanisme
- Lire la clause de désignation d'un règlement de copropriété (activité commerciale, professionnelle, clause d'occupation bourgeoise, clause de non-concurrence…)

III - LES OBLIGATIONS QUE LE BAILLEUR PEUT TRANSFÉRER AU LOCATAIRE

- Entretien et réparations (répartition entre les parties, mise en conformité)
- La garantie des vices cachés
- La garantie d'éviction
- Les charges, taxes, impôts et autres accessoires du loyer

IV - SANCTIONNER LE LOCATAIRE QUI NE RESPECTE PAS SES OBLIGATIONS

- Au cours du bail :
  • Appliquer la clause résolutoire
  • Résiliation judiciaire
- En fin de bail :
  • Motif grave et légitime
  • Dénégation du droit au renouvellement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC019

PRATIQUE DE LA CESSION DU DROIT AU BAIL

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession du bail, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maitriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil),

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission. Les motivations, les attentes et les besoins.
- Le rôle de l'Intermédiaire

I - LES NOTIONS JURIDIQUES

- Le bail commercial
- La propriété commerciale
- Les clauses particulières

II - L'ESTIMATION DU DROIT AU BAIL

- La notion de surface pondérée (Nouvelle Méthode Généralisée de Pondération juillet 2015)
- La valeur locative et la valeur vénale

III - LA CESSION DU BAIL

- Les clauses particulières d'agrément et de préemption
- Les restrictions de la copropriété
- Les restrictions en matière d'urbanisme commercial
- Le droit de préemption
- L'accès à l'exercice de certaines professions
- Les clauses de solidarité
- Les risques de requalification
- Les normes ERP et la règlementation

IV - LE MANDAT

- Les documents indispensables
- Les aspects règlementaires
- Les particularités

V - LES ACTES DE VENTE

- Les mentions obligatoires
- Les documents à recueillir

VI - LA FISCALITÉ

- Les droits d'enregistrement
- Les plus-values

SYNTHÈSE ET CONCLUSIONS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC043 MAÎTRISER LES POINTS CLÉS DU BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les règles de la Loi PINEL, les nouveaux délais en matière de congé, prévenir et gérer au mieux toutes situations conflictuelles par une connaissance actualisée de la jurisprudence

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens et collaborateurs
Agents immobiliers et collaborateurs
Conseils en investissement et Immobilier d'Entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES CONFLITS D'APPLICATION D'UN BAIL COMMERCIAL SELON L'UTILISATION DES LOCAUX

II - LES RISQUES DE CLAUSES TYPES LITIGIEUSES

III - L'OCCUPATION DES LOCAUX

IV - LES CONFLITS D'APPLICATION ET D'INTERPRÉTATION DU BAIL COMMERCIAL

V - LES CONFLITS CONCERNANT L'ÉVOLUTION DE LOYER

VI - LES CONFLITS RELATIFS À L'APPLICATION DE LA CLAUSE RÉSOLUTOIRE

VII - LES CONFLITS LORS DU RENOUVELLEMENT DU BAIL

VIII - PRÉVENIR LES DIFFICULTÉS DE GESTION EN CAS DE DÉPÔT DE BILAN DU LOCATAIRE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC051

LA PRATIQUE DES BAUX COMMERCIAUX

—

La stratégie des clauses

OBJECTIF(S)

• Maîtriser la technique de négociation et de rédaction des baux commerciaux, identifier les clauses appropriées et les intégrer dans sa pratique et sécuriser la rédaction d'un bail commercial, préserver les intérêts du bailleur et du preneur, minimiser les risques de contentieux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et leurs collaborateurs, négociateurs en immobilier d'entreprise, responsables immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DU CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Définition juridique du bail commercial
- Décret du 30 septembre 1953
- Code de Commerce
- Dispositions supplétives du Code Civil

II - PRINCIPALES CLAUSES CONTENUES DANS UN BAIL COMMERCIAL

- Clauses de spécialisation, de sous-location
- Clauses de résiliation anticipée, de résiliation de plein droit
- Clauses d'assurance et de renonciation à recours
- Clauses compromissoires

III - OBLIGATIONS NÉES DU BAIL COMMERCIAL

- Obligations du bailleur et du preneur
- Sanctions du manquement aux obligations
- Répartition des charges et des réparations

IV - CONDITIONS FINANCIÈRES DU BAIL COMMERCIAL

- Loyer principal
- Droit d'entrée
- Indexation du loyer
- Dépôt de garantie
- TVA
- Charges locatives

V - CONGÉS

- Congé avec offre de renouvellement
- Congé pour motif grave et légitime
- Congé motivé

VI - RECOUVREMENT DES CRÉANCES LOCATIVES ET PROCÉDURES COLLECTIVES

- Pour le bailleur
- Pour le preneur

CONCLUSION

Entraînement à la rédaction, dans ses grandes lignes, d'un bail commercial
Un cas d'école : ce que contient réellement l'obligation de verdir le bail

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC055

ACTUALITÉ JURIDIQUE BAIL COMMERCIAL ET CESSION DE FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Actualiser ses connaissances, maîtriser les aspects pratiques des modifications règlementaires, adapter sa pratique aux nouveaux enjeux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Impact des évolutions législatives, règlementaires et de la jurisprudence sur notre métier

I - LES PRINCIPALES ÉVOLUTIONS

- La loi PINEL (ACTPE) et les décrets d'application
- La Loi MACRON
- La loi ESS (information des salariés)
- La loi ELAN
- La loi PACTE
- Les normes ERP (accessibilité des personnes handicapées)
- La réforme du droit des contrats
- Revue de jurisprudence (application de la loi ACTPE)

II - LA RÉDACTION DU BAIL COMMERCIAL

- Les précautions à prendre
- La rédaction des clauses
- La répartition des catégories de charges, impôts taxes et redevances
- Les annexes

III - LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

- Les précautions à prendre
- La rédaction du Renouvellement et ses annexes
- Calcul du nouveau loyer

IV - LA CESSION DU BAIL COMMERCIAL ET DU FONDS DE COMMERCE

- Les précautions à prendre
- La rédaction de l'acte

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE025

BAUX COMMERCIAUX

—

Actualité et jurisprudence

OBJECTIF(S)

• Actualiser ses connaissances en matière de bail commercial par l'étude des textes nouveaux

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE CHAMP D'APPLICATION DU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

II - LE NOUVEAU RÉGIME DES BAUX DÉROGATOIRES ET DES CONVENTIONS D'OCCUPATION PRÉCAIRE

III - LA DURÉE DU BAIL COMMERCIAL ET SON RENOUVELLEMENT, LE CONGÉ, LE NOUVEAU RÉGIME DE LA RÉSILIATION TRIENNALE

- Jurisprudences récentes sur le préavis
- Modifications issues de la loi WARSMANN et de la loi PINEL

IV - LE CONGÉ AVEC REFUS DE RENOUVELLEMENT ET L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION

V - LA CESSION ET LA SOUS-LOCATION EN BAIL COMMERCIAL LES DROITS DE PRÉEMPTION

- Jurisprudences récentes
- Droit de préemption des communes
- Droit de préemption du locataire en cas de vente des murs

VI - LE LOYER COMMERCIAL

- Renouvellement et révision
- Les problématiques indiciaires – ICC, ILC, ILAT
- Les incidences de la loi PINEL

VII - LA DÉSPÉCIALISATION 2 ET SON INCIDENCE QUANT AU LOYER

VIII - LES PROCÉDURES AMIABLES ET JUDICIAIRES EN BAIL COMMERCIAL

IX - LA SOUMISSION VOLONTAIRE DES BAUX PROFESSIONNELS AU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

X - LE NOUVEAU RÉGIME DES CHARGES ET DES TRAVAUX ISSUS DE LA LOI PINEL ET DE SON DÉCRET D'APPLICATION

XI - IMPACT DE LA CRISE COVID

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE026

MAÎTRISER LA RÉPARTITION DES CHARGES DANS LE BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'inventaire des charges ne pouvant être imputables au locataire commercial depuis le décret du 3 Novembre 2014, le type et la nature des travaux, charges, taxes susceptibles d'être négociés entre les parties. Connaître les nouvelles obligations d'information du bailleur en matière de charges et taxes et actualiser l'incidence de ces nouvelles réglementations dans les baux en cours.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers rédacteurs de baux commerciaux, administrateurs de biens

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - CONNAÎTRE L'INVENTAIRE PRÉCIS DES DÉPENSES NE POUVANT PLUS ÊTRE IMPUTÉES AU LOCATAIRE (DÉCRET DU 3 NOVEMBRE 2014)

- sur les grosses réparations relevant de l'Article 606 du Code Civil
  - définition et portée quant à la vétusté et aux honoraires d'architecte
- sur les taxes
- sur les honoraires
- sur les travaux de remplacement

II - CONNAÎTRE L'ÉTENDUE DES OBLIGATIONS LÉGALES DU BAILLEUR D'EFFECTUER TOUS TRAVAUX AU TITRE DE LA DÉLIVRANCE, L'ENTRETIEN, LA JOUISSANCE DES LIEUX CONFRONTÉ À TOUTE RÉGLEMENTATION RELATIVE

- La définition et portée de l'obligation de délivrance du bailleur selon la jurisprudence relative :
  - aux obligations administratives
  - aux règles de sécurité
  - à la copropriété
  - aux troubles de jouissance
- La sanction du défaut de délivrance
  - résiliation ou annulation du bail
  - indemnisation du locataire
  - exécution forcée

III - SUR L'INFORMATION DU LOCATAIRE

- Maîtriser les nouvelles informations devant être portées à la connaissance du locataire par le bailleur en matière de charges, travaux et taxes
  - Information sur la nature des charges
  - Information relative aux travaux réalisés et à envisager et leur coût respectif
  - Information sur les modalités de répartition des charges et taxes
- Sur la réglementation d'ordre sanitaire et environnemental
  - amiante
  - termite
  - plomb
  - installations classées
  - diagnostic de performance énergétique
- Sur les travaux prescrits par l'administration

IV - LA PRATIQUE CONTRACTUELLE D'AMÉNAGEMENT DES RÈGLES RELATIVES AUX CHARGES, TRAVAUX, TAXES ET IMPÔTS

- Sur la nature et type de charge pouvant être négociés, devant être précisés
- Sur les travaux d'entretien et de réparation concernant :
  - toiture
  - chauffage
  - climatisation
  - installation électrique
  - ravalement
- Sur l'état de la jurisprudence relative au transfert au locataire de telles charges et travaux incombant légalement au bailleur

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE027 ANALYSE D'UN CAS PRATIQUE DE CESSION D'ENTREPRISE

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession du fonds de commerce, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maitriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : Nontions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission

I - PRÉSENTATION DU CAS

- Environnement
- Emplacement
- Etat intérieur

II - ANALYSE FINANCIÈRE

- Le compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion
- Le bilan comptable et fonctionnel

III - ANALYSE JURIDIQUE

- Les principales clauses
- Le projet en cas de vente

IV - ÉVALUATION DU FONDS ET DES TITRES

- Les méthodes
- Le calcul

V - IMPACT FISCAL

- Les droits d'enregistrement
- La plus-value

VI - LE MANDAT DE CESSION

- La présentation
- La rédaction

VII - LES ACTES DE CESSION

- Le protocole
- La Garantie
- L'acte de cession

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE033 BAIL COMMERCIAL : LA VALEUR LOCATIVE ET LE DROIT AU BAIL

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances nécessaires pour comprendre le calcul de la valeur locative et appréhender le droit au bail

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Experts, gestionnaires, directeurs d'agence

Prérequis : maîtriser le bail commercial

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier commercial
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

Introduction : le statut particulier du bail commercial

I - LES DISPOSITIONS DU CODE DE COMMERCE

- Définition de la valeur locative
- Les exceptions
- Les critères de détermination

II - LE CALCUL DE LA SURFACE

- La surface pondérée
- Les exceptions

III - LES LOYERS DE RÉFÉRENCE

- La quête des baux et des loyers
- La pondération des surfaces
- Méthodologie

IV - LES CORRECTIONS DE LA VALEUR LOCATIVE

- Les éléments de minoration
- Les éléments de majoration

V - LE CAS PARTICULIER DE LA MÉTHODE HÔTELIÈRE

- Méthodologie
- Les différents variants

VI - LE DROIT AU BAIL

- Définition
- Méthode de calcul

Synthèse et actualité de la crise sanitaire

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

3. ÉVALUATION - EXPERTISE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE036

PRATIQUE DE L'EXPERTISE DU FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Connaître les aspects techniques, économiques, comptables et juridiques du fonds de commerce ainsi que les méthodes d'expertise. Savoir rédiger un rapport conforme à la charte de l'expertise.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Experts débutants ou confirmés, négociateurs, assistants, directeurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours (soit 14 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 440 € HT
Non Adhérent FNAIM : 640 € HT

PROGRAMME

I - LE FONDS DE COMMERCE

- Les sociétés commerciales
- Définition du fonds de commerce
- Existence du fonds (juridique)
- Les différents types de fonds
- La transmission des contrats
- Les normes et la réglementation

II - LE BAIL COMMERCIAL

- Étude du bail
- Les conditions financières (loyer et évolutions…)
- La destination
- Les charges (les règles et les clauses dérogatoires)
- La durée
- Les garanties
- Les clauses de cession
- Étude de cas S1

III - LE BILAN

- Étude du bilan (la composition du bilan et l'analyse)
- Étude du compte de résultats
- Analyse et compréhension des données
- L'analyse économique
- Étude de cas S2

IV - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- La valeur locative
- Le droit au bail
- Le fonds de commerce

V - LE RAPPORT

- Les éléments à recueillir pour préparer le rapport
- Rédaction du rapport
- Étude de cas et rédaction de rapport

VI - SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

EV020 ÉVALUER DES MURS COMMERCIAUX ET DES MURS À USAGE PROFESSIONNEL

—

Principes fondamentaux

OBJECTIF(S)

• Faire connaître son savoir-faire en matière d'évaluation de murs commerciaux et murs à usage professionnel, faire de l'avis de valeur un argument de vente et garantir à ses clients un service immobilier professionnel

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs/Négociatrices en transaction,
Managers d'équipe de négociateurs,
Directeurs et directrices d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

RAPPELS ET DÉFINITIONS

I - DÉFINITION DES VALEURS

- Valeur Vénale
- Valeur d'Apport
- Valeur d'Assurance
- Autres valeurs

II - LES BASES INDISPENSABLES À L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

- CDAC - Urbanisme Commercial
- Classification des surfaces & Calcul des surfaces
- Bail Commercial
- Réglementation ERP & PMR à compter du 1er janvier 2015
- Réglementations autres

III - LISTE DE DOCUMENTS NÉCESSAIRES ET PIÈCES À CONSULTER OU À DÉTENIR

IV - CONDITIONS D'OCCUPATION

V - ÉTUDE DE MARCHÉ CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ LOCAL

VI - APPRÉCIATION DE L'ÉVALUATEUR : ASPECTS FAVORABLES ET DÉFAVORABLES

VII - VALEUR LOCATIVE MARCHÉ (VLM) VALEUR LOCATIVE EFFECTIVE (VLE)

VIII - PRINCIPALES MÉTHODES D'ÉVALUATION (CHARTE EN ÉVALUATION DE BIENS IMMOBILIERS)

- Méthode par comparaison directe
- Méthode par le rendement dite aussi par capitalisation du revenu

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

EV021 MÉTHODES SPÉCIFIQUES D'ÉVALUATION POUR LES LOCAUX À USAGE PROFESSIONNEL ET COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Apprendre et comprendre les méthodes spécifiques d'évaluation de locaux à usage professionnel et commercial, s'initier par des cas pratiques au calcul en valeur de locaux à usage unique (Hôtel, cinéma, etc.), promouvoir son savoir faire en matière d'évaluation qualifiée

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs en transaction vente et location, Responsables d'agence immobilière

Prérequis : avoir des notions sur le marché des biens à usage professionnel et commercial

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- La méthode hôtelière
- La méthode par actualisation des flux futures dite aussi Discounted Cash Flow
- Le bilan promoteur
  • Avec mise en application par des cas pratiques
- La méthode des ratios professionnels
- Les méthodes indiciaires
  • Approches méthodologiques
- Quelles méthodes choisir en fonction du bien à évaluer ?

II - LES TAUX DE RENDEMENT

- Taux de rendement ou taux de capitalisation : lequel choisir ?
- Taux de rendement / de capitalisation : comment le qualifier ?

III - ANALYSE DE MARCHÉ / APPRÉCIATION DE L'ÉVALUATEUR

- L'évaluation = observation directe du marché
- Où trouver les « grandes analyses » par segment de marché
- L'analyse de SWOT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC030

EXPERTISE DU FONDS DE COMMERCE, DU DROIT AU BAIL ET DES PARTS SOCIALES

OBJECTIF(S)

• Réaliser une évaluation d'un bien immobilier à usage professionnel, rédiger un rapport d'expertise conforme à la charte de l'expertise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels confirmés, experts

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les différentes valeurs, présentation du rôle de l'expert et la chambre des experts FNAIM

I - DÉFINITIONS

- Les formes juridiques commerciales
- Le fonds de commerce
- Le droit au bail
- Les sociétés commerciales

II - ANALYSE JURIDIQUE

- Le bail commercial - Les contrats
- Les contrats
- La règlementation

III - ANALYSE ÉCONOMIQUE

- L'emplacement
- Le positionnement
- Les éléments internes

IV - ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIÈRE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure de financement

V - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les différentes méthodes d'évaluation du fonds
- Pondération des surfaces selon la méthode généralisée de pondération MGP 2015
- L'évaluation du droit au bail
- De la valeur du fonds à la valeur des parts sociales

V - LE RAPPORT D'EXPERTISE

- Les documents nécessaires
- L'organisation des visites et la prise de note
- Les études complémentaires
- La rédaction du rapport

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC032 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER À USAGE COMMERCIAL, BUREAUX ET LOCAUX D'ACTIVITÉ

OBJECTIF(S)

• Réaliser une évaluation d'un bien immobilier à usage professionnel, rédiger un avis de valeur conforme à la charte de l'expertise

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi réaliser un avis de valeur ?
- Quels sont les critères à prendre en compte ? Les différences entre le prix et la valeur.

I - LES BAUX

- Le bail commercial
- Le bail professionnel
- Le bail emphytéotique et le bail à construction

II - IMMOBILIER À USAGE COMMERCIAL (BOUTIQUES)

- Définition
- Emplacement et activités autorisées
- Consistance des locaux, équipement
- Situation locative
- Pondération des surfaces commerciales selon la Méthode Généralisée de Pondération – juillet 2015
- Notion de valeur locative
- Normes règlementaires
- Les cas particuliers

III - IMMOBILIER DE BUREAUX

- Définition
- Emplacement et normes règlementaires consistance et équipement
- Situation locative

IV - LOCAUX D'ACTIVITÉ

- Définition
- Emplacement et zones d'activité
- Normes et précautions
- Situation locative

V - MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les comparables
- La capitalisation des revenus
- L'actualisation des flux futurs (cash-flows)

VI - PRÉSENTATION D'UN AVIS DE VALEUR

- Le plan
- Le contenu
- La conclusion

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC041

ANALYSE DES DOCUMENTS COMPTABLES DES ENTREPRISES

OBJECTIF(S)

• Réaliser une analyse du bilan et du compte de résultat, maîtriser les notions de rentabilité et d'activité, comprendre les flux de trésorerie et l'impact sur la solvabilité, réaliser une évaluation des titres

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, assistants et négociateurs (intermédiaires en transmission d'entreprises et de commerces), gestionnaires et experts en évaluations immobilières

Prérequis : Maîtriser les bases de la comptabilité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Le marché de la transmission : dimension du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès

I - ANALYSE ÉCONOMIQUE

- Analyse interne des forces et faiblesses
- Analyse externe des opportunités et menaces
- Le rôle du dirigeant et la typologie des repreneurs

II - LES DOCUMENTS COMPTABLES

- Le bilan
- Le compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion
- Le bénéfice reconstitué
- L'évaluation comptable

III - L'ANALYSE FINANCIÈRE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure financière
- Les flux
- La Trésorerie

IV - ÉVALUATION DES TITRES

- Retraitements du bilan
- Actif net corrigé

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC056 RÉALISER UN AVIS DE VALEUR DU FONDS DE COMMERCE ET DU DROIT AU BAIL

OBJECTIF(S)

• Rédiger un avis de valeur conforme à la charte de l'expertise, communiquer avec le client sur les leviers de la création de valeur

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-boardd
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi réaliser un avis de valeur ?
- Quels sont les critères à prendre en compte ? Les différences entre le prix et la valeur.
- Le marché de la transmission en France.

I - DÉFINITION DU FONDS DE COMMERCE ET DE LA VALEUR VÉNALE

- Les éléments du fonds
- Le droit au bail
- La valeur de marché

II - LES ÉLÉMENTS JURIDIQUES À PRENDRE EN COMPTE

- Le bail commercial (à jour des lois Pinel et Macron)
- Les contrats
- Le personnel

III - LES ÉLÉMENTS ÉCONOMIQUES À PRENDRE EN COMPTE

- L'emplacement et l'environnement
- Le matériel et les agencements
- La courbe du marché
- Pondération des surfaces commerciales selon la Méthode Généralisée de Pondération

IV - LES ÉLÉMENTS COMPTABLES À PRENDRE EN COMPTE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure financière

V - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les méthodes par comparaison
- La méthode des barèmes
- La méthode des bénéfices reconstitués
- La méthode des différentiels

IV - LES ÉLÉMENTS COMPTABLES À PRENDRE EN COMPTE

- L'activité
- La rentabilité
- La structure financière

V - LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Les méthodes par comparaison
- La méthode des barèmes
- La méthode des bénéfices reconstitués
- La méthode des différentiels

VI - PRÉSENTATION D'UN AVIS DE VALEUR

- Le plan
- Le contenu
- La conclusion

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE028 RÉDIGER LES ACTES DE CESSION DU BAIL ET DU FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Connaître et comprendre les documents indispensables, analyser les différentes clauses et leurs impacts pour les clients, les conseiller au mieux de leurs intérêts puis rédiger et expliquer l'acte de cession

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : POURQUOI RÉDIGER : LES ENJEUX, LA SÉCURISATION DES HONORAIRES. L'IMPACT DES NOUVEAUX TEXTES

- La notion de service clients. L'arbitrage entre les parties
- La définition du compromis de vente. Le formalisme
- Le mandat de vente et les honoraires

I - LA DÉFINITION DU FONDS DE COMMERCE ET DU DROIT AU BAIL

- La composition du fonds
- Différence entre fonds de commerce et droit au bail - les risques de re-qualification

II - LA CESSION DU FONDS

- Obligation de délivrance du cédant - code civil
- Les clauses obligatoires - code de commerce
- Le devoir de conseil et d'information

III - LES DOCUMENTS INDISPENSABLES

- Le personnel, la comptabilité, le bail commercial
- Les autres contrats et le crédit bail
- Les normes règlementaires

IV - L'IDENTIFICATION DES PARTIES

- L'identité des personnes et les pouvoirs
- Identification des éléments du fonds ou du bail

V - LES CLAUSES INDISPENSABLES

- La clause de non-concurrence
- Les horaires d'ouverture
- Les stocks
- La règlementation

VI - LES CONDITIONS SUSPENSIVES

- Le financement
- Les autres conditions

VII - LES FORMALITÉS

- Avant la vente, avant l'acte définitif et après
- La fiscalité

VIII - LA RÉDACTION DU COMPROMIS

- Les précautions
- Le déroulé de la rédaction

IX - UN EXEMPLE D'ACTE

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE031 RÉDIGER UN BAIL COMMERCIAL

OBJECTIF(S)

• Connaître et comprendre les documents indispensables, analyser les différentes clauses et leurs impacts pour les clients, les conseiller au mieux de leurs intérêts puis rédiger et expliquer le bail commercial

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION : DU DÉCRET DU 30 SEPTEMBRE 1953 À LA RÉFORME DE LA LOI ACTPE

I - LE LOCAL COMMERCIAL ET LES CONTRAINTES DE L'URBANISME

- La destination des locaux
- Le cadastre et PLU
- Le règlement de copropriété
- Les règlements de zone
- Les normes ERP
- Le code du travail

II - LE STATUT DU BAIL COMMERCIAL ET LES ARTICLES D'ORDRE PUBLIC (ART. 145-15 ET 145-16)

- Le droit au renouvellement
- Le déplafonnement
- La cession du fonds
- La despécialisation
- La loi Pinel et l'ordre public
- Les baux qui dérogent au statut (bail dérogatoire, convention d'occupation précaire et la location saisonnière)

III - LA QUALITÉ DU LOCATAIRE ET L'ACTIVITÉ ENVISAGÉE

- Les activités envisagées
- La qualité du locataire
- La solvabilité du locataire

IV - LA RÉDACTION DES PRINCIPALES CLAUSES

- Le loyer, la révision et l'indexation
- Les garanties
- Les travaux (entretien et réparation), les charges et leur répartition
- La désignation des locaux
- La destination et l'obligation de délivrance
- La clause d'accession des travaux réalisés par le locataire
- La clause résolutoire
- La cession et la sous-location
- La mise en œuvre de la clause résolutoire et les procédures collectives

V - LA SIGNATURE DU BAIL ET DES ANNEXES

- Les pièces à recueillir
- L'habilitation des signataires et les vérifications d'usage
- La liste des annexes
- L'état des lieux et la remise des clés

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

4. ACTION COMMERCIALE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC018

PRATIQUE DE LA CESSION DES TITRES DE SOCIÉTÉS

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession des titres, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maîtriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil)

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La cession des parts sociales et la règlementation

I - LES NOTIONS JURIDIQUES

- La notion de fonds de commerce
- Le droit des sociétés
- Les statuts et les pactes d'actionnaires
- Les registres et les assemblées

II - LES NOTIONS COMPTABLES

- L'actif immobilisé et le fonds de commerce
- Les actifs sans valeur
- Les plus values latentes
- Le "hors bilan"
- Les fonds propres et l'Actif Net Comptable
- Les méthodes d'évaluation

III - LA CESSION DE PARTS DE SOCIALES

- La cession de fonds et la cession de parts
- Le montage financier
- Le financement bancaire

IV - LA RÉDACTION DU PROTOCOLE

- Les documents indispensables
- Les aspects règlementaires
- La garantie d'Actif et de Passif
- La détermination du prix de Cession
- Les clauses particulières

V - LA FISCALITÉ

- Les droits d'enregistrement
- Les plus values

VI - LA RESPONSABILITÉ DU MANDATAIRE

- La responsabilité contractuelle et délictuelle
- La sécurité juridique des opérations
- Le devoir d'information et de conseil

SYNTHESE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

FC049

PRATIQUE DE LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF(S)

• Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender le métier d'Intermédiaire en Transmission d'Entreprises et de Commerces ITEC, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maîtriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil),

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : notions juridiques et comptables

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission : dimension du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès. La clientèle des dirigeants et futurs dirigeants ; Les motivations, les attentes et les besoins
- La charte FNAIM
- Le rôle de l'Intermédiaire

I - LES NOTIONS JURIDIQUES

- Les formes juridiques de l'entreprise
- La définition du fonds de commerce (nature et composition)
- Le droit au bail
- Le bail commercial
- Les contrats
- Les normes réglementaires

II – LES ÉLÉMENTS COMPTABLES

- Le bilan
- Le compte de résultats et les soldes intermédiaires de gestion
- Le bénéfice reconstitué
- L'évaluation comptable

III - LE MANDAT DE VENTE

- Les documents indispensables
- Les aspects réglementaires
- Les particularités

IV - LES ACTES DE VENTE

- Les mentions obligatoires
- Les documents à recueillir

IV - LA FISCALITÉ

- Les droits d'enregistrement
- Les plus-values

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE029 PRIVILÉGIER L'EXCLUSIVITÉ DE LA RELATION

OBJECTIF(S)

• Réussir les entretiens clients, construire la relation et le suivi, bâtir une stratégie de l'exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, assistants et négociateurs (intermédiaires en transmission d'entreprises et de commerces)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La différence entre le mandat simple et exclusif
- Les enjeux de l'exclusivité
- Penser exclusivité de la relation plutôt que mandat exclusif

I - LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- Savoir
- Savoir être
- Savoir faire

II - LES TECHNIQUES DE VENTE

- Les attentes du client
- La découverte du client
- L'écoute active

III - L'ENTRETIEN DE DÉCOUVERTE

- Les objectifs
- La préparation du rendez-vous
- Les phases de découverte
- Le suivi

IV - MENER UNE STRATÉGIE DE L'EXCLUSIVITÉ

- Sélectionner les biens (nature des biens, le prix de vente, etc…)
- La typologie des clients
- Bâtir une offre différente (la diffusion des offres, le suivi de la relation)
- Le partage des mandats

V - JEUX DE RÔLE

- Découverte du client
- Vendre le mandat exclusif

CONCLUSION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE032 L'EXPÉRIENCE CLIENT EN CRÉATION TRANSMISSION D'ENTREPRISES

OBJECTIF(S)

• Améliorer sa posture commerciale en utilisant les techniques de communication, son action commerciale et sécuriser les opérations

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les modes de communication
- L'entretien de vente

I - LA DÉCOUVERTE DU CLIENT CRÉATEUR/ REPRENEUR

- Préparation du premier entretien : les enjeux
- Les méthodes d'écoute active
- Le questionnement et la re-formulation
- Le travail à réaliser après la visite
- La prise de mandat

II - LE SUIVI

- Les relances
- Les conseils et leur utilité
- Le timing de la relation

III - LA MISE EN RELATION

- Préparation de la visite
- L'entretien et la mise en relation
- Le suivi après la visite

IV - LA NÉGOCIATION

- Les méthodes
- La gestion des conflits
- La gestion des tensions, des retards, des obstacles

CONCLUSION ET SYNTHÈSE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET DE COMMERCE

5. GESTION ADMINISTRATIVE ET TECHNIQUE

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

IE030

SUIVI TECHNIQUE ET CONTRÔLES RÉGLEMENTAIRES DES IMMEUBLES DE BUREAUX

OBJECTIF(S)

• Acquérir les connaissances nécessaires à la bonne organisation du suivi technique et des contrôles qui doivent être effectués périodiquement, organiser l'information sur le fonctionnement et les points de contrôle réglementaires à réaliser.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert en gestion technique de patrimoine immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION ET CONTEXTE GÉNÉRAL

- Le cadre réglementaire : Responsabilité du propriétaire / Exploitant / Employeurs

II - PRÉSENTATION DES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

- Le code de la construction et de l'habitat (C.C.H.)
- Le code du travail
- Les diagnostics
- Typologie et réglementation des établissements recevant du public (E.R.P.)
- Les EPI: Protection et sécurité.

III - « L'ENTRETIEN MINIMAL » PRÉVU PAR LA RÉGLEMENTATION

- Les opérations de maintenance obligatoire
- Le registre de sécurité
- La visite de commission de sécurité

IV - LES OPÉRATIONS DE VÉRIFICATION, DE CONTRÔLES ET D'ENTRETIEN DES ÉQUIPEMENTS

- Sécurité contre l'incendie relatif aux établissements recevant du public
- Description technique : Désenfumage, SSI et équipements de sécurité incendie…
- Aération des lieux de travail

V - LES OBLIGATIONS PESANT SUR LES ERP DE 5E CATÉGORIE SANS LOCAUX À SOMMEIL

- Vérifications périodiques des installations techniques
- Vérifications fonctionnelles des dégagements
- Vérification du signalement des cheminements d'évacuation

VI - APPLICATION PRATIQUE : CAS PRATIQUE ET ÉCHANGE COLLECTIF

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

XX092

ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP)

—

Initiation

OBJECTIF(S)

• Connaître les règles et techniques concernant les ERP, naviguer efficacement dans cette réglementation complexe, pour expliquer l'importance des responsabilités auprès des clients

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de cabinet et collaborateurs
Experts immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA RÉGLEMENTATION DES BÂTIMENTS EN FRANCE

- Le vocabulaire et les acronymes :
- Classifications
- Exemples
- Responsabilités civiles et pénales
- Normes, règles et DTU
- Législations applicables

II - NIVEAU 1 À LA TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT

- Stabilité au feu - Coupe-feu
- Classement des matériaux
- Détection
- Accessibilité des secours
- Désenfumage
- Cantonnement : EAS (Espace d'Attente Sécurisé)
- Issues de secours
- Ascenseurs
- Électricité
- Lutte contre l'incendie
- Hygiène, réglementation du travail

III - TRANSFORMATION D'UN BÂTIMENT EXISTANT EN ERP ET GESTION D'UN ERP

IV - EXEMPLES (CROQUIS EXPLICATIFS)

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-TR420 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ : SE CRÉER DES OPPORTUNITÉS

OBJECTIF(S)

- Connaitre les caractéristiques sur marché immobilier en mutation
- Connaitre les attentes des clients sur le marché actuel (2023/2024)
- Adapter son accompagnement clients
- Savoir adapter son discours au client
- Savoir se fixer des objectifs réalisables sur le marché actuel (2023/2024)
- Améliorer la prise en charge du projet client
- Optimiser sa relation de confiance avec le client

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques et transaction immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

2023/2024 : le marché de l'immobilier est en pleine mutation. Les stocks de mandats augmentent, les taux d'intérêts augmentent et les acquéreurs se raréfient.
C'est le moment d'acquérir les bons réflexes pour d'ores déjà préparer 2024 et maintenir son chiffre d'affaires.
Quelles sont les attentes de nos acquéreurs ? Comment les fidéliser ? Comment optimiser son taux visites/offres.
Voici les questions auxquelles nous répondrons durant cette formation.

I - LE MARCHÉ : L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ ACTUEL (2023/2024)

II - LES CLIENTS : QUEL EST L'IMPACT DE L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ SUR LES ATTENTES DE NOS CLIENTS ACQUÉREURS

III - THÉORIE : LES ACQUÉREURS : LA PRISE DE CONTACT, LA DÉCOUVERTE, LE RAPPROCHEMENT, LE SUIVI ET L'ENGAGEMENT

IV - RETOUR AGENCE : SE FIXER DES OBJECTIFS COMMERCIAUX RÉALISABLES ET ATTEIGNABLES AVEC NOS ACQUÉREURS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO RÉNOVATION

ECO005 SPÉCIALISTE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Positionner ses copropriétés aux travers des différents enjeux environnementaux.

• Maîtriser le contexte réglementaire.

• Proposer les bonnes orientations techniques et financières d'une opération d'Eco-Rénovation d'immeubles de logements.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier - Syndics de copropriété et administrateurs de biens.

Prérequis : Connaissance métier copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 3 jours (soit 21 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

FORMATION FINANCÉE PAR LES CEE

PROGRAMME

PREMIÈRE JOURNÉE

I - LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX, LE CONTEXTE INTERNATIONAL ET LE CADRE JURIDIQUE

- Présentation des enjeux.
- Etat du parc et chemin pour le porter au niveau BBC.
- De la RE 2012 à la RE 2020.
- Notion de base de la thermique.

II - LE PARC BÂTI FRANÇAIS, DESCRIPTION ET SITUATIONS PATHOLOGIQUES COURANTES

- Historique du bâti français de 1800 à nos jours
- De la passoire thermique aux immeubles BBC.
- Présentation des pathologies courantes du bâti.

DEUXIÈME JOURNÉE

III - LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Analyse du contexte technique, économique, fonctionnelle.
- Les points clefs opérationnels avant et après l'AG.
- Définition de la politique d'entretien de la copropriété.
- Références normatives : La maintenance préventive ou curative
- Le contrat d'entretien à intéressement et obligations de résultat.

IV - RÉALISER UN DIAGNOSTIC, LE POINT D'ENTRÉE DU PROJET

- L'ordonnancement des audits et diagnostics : DPE, étude thermique, bilan énergétique, PPT, DTG.
- Savoir choisir son prestataire.

TROISIÈME JOURNÉE

V - PRÉPARER LA MAÎTRISE D'ŒUVRE DE CONCEPTION

- De l'avant-projet à la réception des travaux : audit / diagnostic – maîtrise d'œuvre.
- Choix des prestataires pour la conception du projet : Le maître d'œuvre, l'AMO, les bureaux d'études, les offres intégrées, les sociétés de tiers-financement.
- Les subventions et les prêts collectifs : TVA, MaPrimeRenov, le prêt à taux zéro, les sociétés de tiers-financement, les CEE, les aides locales.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DDU005

SYNDICS DE COPROPRIÉTÉ : SUIVI DES TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

OBJECTIF(S)

• Connaître le rôle des différents acteurs à l'acte de construire, maîtriser les bases essentielles de la règlementation thermique globale. Appréhender un projet de rénovation énergétique. Disposer d'une base de connaissance des techniques d'isolation (ITI, ITE)…

• Sélectionner les prestataires – les qualifications, connaître les assurances construction/Le droit du travail sur le chantier, coordonner exploitation courante et travaux de rénovation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics de copropriété, Administrateurs de biens, Agents immobiliers transactionnaires, professionnels de la construction-promotion, bureaux d'études, architectes, rénovateurs-marchands de biens, économistes de la construction, diagnostiqueurs et du BTP, bailleurs sociaux…

Prérequis : Avoir une connaissance suffisante des copropriétés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 jours consécutifs (ou séquentiels) (soit 14 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 440 € HT
Non Adhérent FNAIM : 640 € HT

PROGRAMME

I - CONNAÎTRE DE RÔLE DES DIFFÉRENTS ACTEURS À L'ACTE DE CONSTRUIRE

- Le maître d'ouvrage et ses obligations
- Le maître d'ouvrage délégué
- L'assistant au maître d'ouvrage
- L'architecte des bâtiments de France
- L'équipe de maîtrise d'œuvre (architecte et BET)
- Le coordinateur de sécurité / Le bureau de contrôle.

II - BASES RÉGLEMENTAIRES DE LA RT GLOBALE

III - DÉROULEMENT D'UN PROJET DE RÉNOVATION

- L'étude de faisabilité technico-économique
- Permis de construire et déclaration de travaux
- Les études de conception
- Les documents / Le processus de consultation
- Les demandes d'autorisation
- La préparation chantier - cantonnement
- Le suivi de chantier et l'immixtion du maître d'ouvrage
- La réception de chantier.

IV - LES TECHNIQUES D'ISOLATION

- ITE et ITI
- La qualité d'un matériau d'isolation
- Les matériaux usuels et biosourcés
- L'importance de la vapeur d'eau.

V - LES FONDAMENTAUX DES SYSTÈMES DE PRODUCTION DE CHAUFFAGE ET ECS

- Réseaux de chaleur
- Chaufferie gaz collective et système individuel
- Chauffage électrique
- Production ECS et stockage

VI - LES ESSENTIELS DE LA VENTILATION

- Réglementation
  Différents types de ventilation (ventilation naturelle, hybride, simple flux, double flux).

VII - NORMES, AVIS TECHNIQUES ET CERTIFICATION

- Les principales normes
- Les avis techniques du CSTB
- La certification d'ouvrage.

VIII - SÉLECTION DES PRESTATAIRES, LEURS QUALIFICATIONS

- Définition des critères de sélection
- La qualification OPQIBI pour les BET
- Les qualifications d'entreprise QUALIBAT, QUALIFELEC, …

IX - ASSURANCES ET GARANTIES

- RC, décennale et dommage ouvrage
- Assurance chantier.

X - LE DROIT DU TRAVAIL SUR LE CHANTIER

- Le travail illégal
- Les conditions de travail (sécurité, cantonnement).

XI - COORDINATION AVEC L'EXPLOITATION DU SITE

- La continuité de service
- L'information des parties prenantes

MISE EN SITUATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

CO126

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Présentation de la législation et des nouvelles normes en matière de transition énergétique en copropriété – Travaux nécessaires permettant la mise en œuvre de cette transition ainsi que son financement.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Administrateurs de biens - titulaire de la carte S – (syndic)

Prérequis : connaissance des bases du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - RAPPEL DE LA POLITIQUE ENERGÉTIQUE NATIONALE :

- RAPPEL des grands sommets RIO / KYOTO.
- GRENELLE II n°2010-788 du 12 juillet 2010.
- ALUR n°2014-366 du 24 mars 2014.
- Loi n°2015-992 du 17 août 2015.
- Décret et circulaire du 30 mai 2016.
- Arrêté du 9 novembre 2016 accompagnement des copropriétés fragiles.

II - LES OUTILS DE MISE EN ŒUVRE DE CETTE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

- Le « DPE » articles L 134-1 et suivants du CCH (rôle du diagnostiqueur et décret du 3 décembre 2012).
- L'audit énergétique articles R 134-6 et suivants du CCH.
- L'importance du Carnet numérique de suivi et d'entretien (article L 111-10-5 CCH).
- Mise en œuvre du fond travaux.
- Les nouvelles majorités de vote à l'AG (exemple : vétusté de la chaudière et remplacement voté à l'article 25 n loi de 1965).

III - LES TRAVAUX NÉCESSAIRES (ART 14 LOI DE 1965 ET L111-10 CCH) ET LES MODALITÉS D'ADOPTION PAR LE SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES

- Etablissement d'un bilan ou d'un rapport technique simple et présentation au Syndicat des copropriétaires en AG.
- Etablissement d'un cahier des charges travaux (architecte de l'immeuble ou BET).
- Présentation de l'Audit réalisée en AG.
- Décisions visant l'amélioration énergétique à voter en AG et adoption d'un plan pluriannuel des travaux avec volet énergétique.
- Individualisation des frais de chauffage (articles L 241-7 à 13 du CE).
- Installation permettant de déterminer la quantité de chaleur et d'eau chaude fournie à chaque local occupé à titre privatif (art 24-9 loi 1965).
- Travaux sur les colonnes montantes et accès aux réseaux, aux compteurs de gaz et d'électricité (art 111-6-7 du CCH).
- Stationnement des vélos et bornes de recharges (art 111-5-2 du CCH).

IV - LA MISE EN ADÉQUATION DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ ET DE LA RÉPARTITION DES CHARGES

- Etablissement de la nouvelle répartition des charges spéciales relative au chauffage en tant qu'équipement commun.
- Respect du principe d'utilité (art 10 de la loi de 1965).
- Rééquilibrage des charges de chauffage collectif au sein de la copropriété et responsabilisation du copropriétaire.

V - LE FINANCEMENT DE CETTE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE.

- Le fonds de garantie pour la rénovation énergétique.
- Les sociétés de tiers financement.
- L'attention de la loi sur la solvabilité de l'emprunteur, emprunt collectif (article L 314-14-1 du code de la consommation).
- Aides fiscales à l'installation de filtres à particules, crédit d'impôt, prêt à taux zéro, TVA à taux réduit et aides de l'ANAH etc…

VI - SANCTIONS DU NON-RESPECT DES RÈGLES RELATIVES À LA MISE EN ŒUVRE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE :

- Amendes administratives (art 24-9 de la loi du 10 juillet 1965).
- Les mesures de contrôles et de sanctions des immeubles en copropriété (dit collectif) pourvus d'un chauffage commun (art L 241-9 du CE).
- Les concepts flous de l'article L 111-13-1 du CCH reste à définir.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

DDU003

INGÉNIERIE FINANCIÈRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES COPROPRIÉTÉS

OBJECTIF(S)

• Donner les bases des dispositifs de subvention, décrire les solutions de financement en prêt existantes et informer les copropriétaires sur l'intérêt financier d'une rénovation énergétique

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics de copropriété, Administrateurs de biens, Agents immobiliers transactionnaires, professionnels de la construction-promotion, bureaux d'études, architectes, rénovateurs-marchands de biens, économistes de la construction, diagnostiqueurs et du BTP, bailleurs sociaux…

Prérequis : Avoir une connaissance suffisante des copropriétés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique des logements et du développement des énergies renouvelables
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- L'ingénierie financière à quoi ça sert ?
- Dépenses et investissement
- Temps de retour sur investissement, peut-on vraiment calculer cela ?
- Réunion, mode d'information et enquête sociale : quels outils à quels moments du projet ?
- Valeur verte et décote grise, mythes et réalité

I - COMPRENDRE LES DISPOSITIFS D'AIDE

- CEE : simplifier un dispositif complexe, comment ne pas se faire avoir
- CITE : estimer les montants et rôle du syndic
- Les aides de l'ANAH individuelles : estimer les montants et déposer les dossiers
- Aides ANAH collectives : copropriétés fragiles conditions d'éligibilité et dépôt de l'aide
- Les bailleurs, 5eme roue du carrosse
- Autres aides : CNAV, collectivités, exonération de taxe foncière, …

II - LES PRÊTS COLLECTIFS

- Cadre légal
- Fonctionnement des offres actuelles sur le marché
- Cautions et assurances
- EcoPTZ : intérêt et contraintes associés
- Le rôle du syndic
- Les contraintes et la puissance de l'outil
- Avances d'aides
- Ménages exclus du prêt : que faire ?

III - RENTABILITÉ D'UN PROJET

- Travaux embarqués : isolation obligatoire ou non ?
- Calculer rapidement un temps de retour : exercice pratique
- Approche globale ou isolée des travaux

IV - ACCOMPAGNEMENT SUR L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE

- Comment consulter, qu'attendre à quel prix ?

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO003

VENTE D'IMMEUBLE À RÉNOVER ET SUBVENTION ANAH

OBJECTIF(S)

• Démontrer les avantages de l'achat d'un bien en vente en l'état futur de renovation (VEFR) ou en vente a terme après rénovation et s'approprier les avantages fiscaux et les subventionnements permis par la vente d'immeuble a renover et la VEFR

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en promotion immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA VEFR

- Les avantages de la VEFR pour l'acquéreur
  - Cadre juridique
  - Code de la construction et de l'habitation (CCH) - Art.L262-1 - Art.R.262-1
  - Les différentes garanties
  - La performance énergétique
  - Les avantages et limites de la vente sur plan
- Le contrat préliminaire
  - Les mentions obligatoires et les documents annexés
  - Le dépôt de garantie
- La négociation et la mise en place des aides de l'ANAH
  - Le programme habiter mieux et louer abordable
  - Le dispositif cosse
  - Plafond de ressource et de loyer, performance énergétique, bonification
  - Les autres aides et le recours à l'ADEME
- Du contrat de réservation à l'acte notarié
  - Les pièces à réunir
- L'acte de vente
  - Les mentions obligatoires – les documents annexés à l'acte – paiement du prix de vente
- Le suivi financier
  - Les appels de fonds et les travaux modificatifs (TMA)
  - Les retards de livraison et leurs conséquences
- La livraison
  - La remise des clés et le point de départ des garanties
  - La garantie de performance et la responsabilité au regard des subventions de l'ANAH

II - LA VENTE A TERME

- Les avantages de la vente à terme pour l'acquéreur
  - Le cadre juridique
  - Les différentes garanties
  - Les Assurances
- Les avant-contrats de vente adaptés, avantages et inconvénients
  - Le compromis de vente ou les promesses
- La négociation et la mise en place des aides de l'ANAH
  - Le programme habiter mieux et l'utilisation du dispositif « Louer abordable »
  - Acheter pour habiter
  - Les aides en pratique et leur transmission
- Les autres aides
  - Le dispositif cosse
  - Le PTZ, la TVA réduite, le recours à l'ADEME
- L'acte de vente
  - Les mentions obligatoires – les documents annexés à l'acte
  - Le paiement du prix de vente
- La livraison
  - La remise des clés et les points de départ des garanties
  - Les obligations fiscales liées aux subventions
  - La garantie de performance et la responsabilité au regard des subventions de l'ANAH

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO006

GESTIONNAIRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

OBJECTIF(S)

- Maîtriser le contexte réglementaire.
- Proposer les bonnes orientations techniques et financières d'une opération d'Eco-Rénovation d'immeubles de logements.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires techniques de patrimoine immobilier - Syndics de copropriété.

Prérequis : Connaissance métier copropriété.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

FORMATION FINANCÉE PAR LES CEE

PROGRAMME

I - LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX, RÈGLEMENTAIRES ET ÉNERGÉTIQUES

- 48 ans d'évolution de la réglementation thermique : De la passoire thermique aux immeubles BBC.
- La RE2020 : La nouvelle réglementation thermique et environnementale.

II - LA DYNAMIQUE PROJET

- Analyse du contexte de la copropriété : Faisabilité technique, économique, fonctionnelle, d'occupation.
- L'ordonnancement des audits et diagnostics : DPE, étude thermique, bilan énergétique, PPT, DTG.
- Les prestataires pour la conception du projet.

III - LES BONS RÉFLEXES TECHNIQUES ET LE RÔLE DU SYNDIC

- Notion de base de la thermique.
- Système d'isolation par l'intérieure et l'extérieure du clos et couvert.
- Technologie et mode de fonctionnement des équipements techniques : Chauffage et ECS, ventilation, pompes à chaleur, panneaux solaire thermique et photovoltaïque.

IV - LE FINANCEMENT DE LA RÉNOVATION

Les subventions et les prêts collectifs :
- Les TVA
- MaPrimeRenov
- Le prêt à taux zéro
- Les sociétés de tiers-financement
- Les CEE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO007 LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DANS LES PETITES COPROPRIÉTÉS DE MOINS DE 20 LOTS

OBJECTIF(S)

- Répondre au mieux à ses copropriétés avec les particularités des petits immeubles
- Pouvoir impulser un projet
- Comprendre les nouvelles obligations
- S'approprier les outils techniques et financiers
- Connaitre les étapes
- Identifier les interlocuteurs clés.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndics de copropriété et syndics bénévoles.

Prérequis : Gérer des biens pour lesquels la question de la rénovation énergétique se pose.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

FORMATION FINANCÉE PAR LES CEE

PROGRAMME

I - LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX ET ÉNERGÉTIQUES

- Connaître les fondamentaux légaux et le contexte politique

II - DÉFINITION DES PETITES COPROPRIÉTÉS

- Place des petites copropriétés dans le par global, caractéristiques techniques, pathologies, process de dégradation, occupation, enjeux sociologiques, prises de décision

III - GOUVERNANCE ET ORGANISATION

- Présence ou absence de gestion, contexte juridique

IV - ACTEURS ET OUTILS DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Déroulé d'un projet, les acteurs à toutes les phases et leur rôle, dispositifs opérationnels, notions sur les financements

V - MISES EN SITUATION ETUDES DE CAS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ECO008

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE : AIDES, FISCALITÉ, FINANCEMENT MAÎTRISER POUR ACCOMPAGNER SES BAILLEURS ET FAIRE LA DIFFÉRENCE

OBJECTIF(S)

• Connaître les différentes aides à la rénovation énergétique et leur mise en oeuvre.

• Maîtriser les solutions fiscales et les possibilités de financement.

• Savoir Conseiller ses bailleurs en fonctions de leur profil, du bien et des options qui s'offrent à eux.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsable d'agence, gestionnaire, comptable, juriste.

Prérequis : Aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I- LE POINT SUR LES AIDES

- MaPrimeRénov (dont MaPrimeRénov' Sérénité et - MaPrimeRénov' Copropriété) : faire la différence, conditions d'éligibilité, durée de détention des biens
- Les aides des fournisseurs d'énergie (CEE)
- Les aides des collectivités locales
- Le chèque énergie
- Aides des caisses de retraites
- Les aides auxquelles le locataire est éligible (rappel loi climat)
- Comment articuler les aides pour optimiser
- Comment les mettre en oeuvre
- Cas pratiques

II - FISCALITÉ

- Le doublement du déficit foncier pour rénovation énergétique
- Dispositif «Loc'Avantages» : réduction d'impôts
- Le dispositif Denormandie
- *Simulations et cas pratiques en fonction du profil de votre bailleur*
- La TVA à taux réduit
- L'exonération de taxe foncière
- Les crédits d'impôt : borne de recharge de véhicule électrique, thermostats

III - FINANCEMENT

- L'éco-prêt à taux zéro : éligibilité
- Le prêt avance rénovation
- D'autres prêts à connaître, notamment spécificité de certains établissements bancaires

MISE EN SITUATION ET CAS PRATIQUE :
DE LA LECTURE DU DPE À LA MISE EN OEUVRE AIDES TRAVAUX ET FINANCEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-DDU001 PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DU LOGEMENT

—

Mieux conseiller ses clients lors des transactions

OBJECTIF(S)

• Connaître les notions de base de la performance énergétique d'un logement, conseiller les vendeurs et acquéreurs sur la question de l'énergie dans le cadre d'une transaction et connaître les aides financières et orienter les clients vers les acteurs pertinents

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉVALUER ET ARGUMENTER LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE D'UN LOGEMENT

- Etiquette énergie, DPE et audit énergétique
- Réglementation thermique et labels
- Travaux d'isolation : quelles obligations ?

II - ÉVALUER LES CARACTÉRISTIQUES ÉNERGÉTIQUES D'UN LOGEMENT

- Quelles sont les actions prioritaires ?
- Comment monter un plan de travaux efficace et cohérent ?
- Mieux connaître les caractéristiques des différents matériaux isolants

III - RETOUR D'EXPÉRIENCE

- Cas pratique, chiffré et illustré, d'une rénovation BBC en maison individuelle
- La « valeur verte » des biens rénovés

IV - INFORMER ET ORIENTER L'ACQUÉREUR

- Les informations disponibles relatives au bâtiment et à l'énergie
- Les aides financières aux travaux de rénovation énergétique
- Les structures d'information et de conseil vers lesquelles orienter les clients

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

E-DDU006 S'ENTOURER POUR OPTIMISER SON PROJET DE TRAVAUX D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Maîtriser les notions techniques et méthodologiques élémentaires dans un projet de rénovation énergique, cibler les copropriétés de mon portefeuille susceptibles de mener à bien des projets de rénovation ambitieux et financièrement intéressants. Connaître les dispositions d'aides et les acteurs me permettant d'optimiser mon projet

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en rénovation énergétique
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Formation financée par le programme EXPERTISE RÉNOVATION COPROPRIÉTÉ n°PRO-FOR-07

PROGRAMME

I - SE FAMILIARISER AVEC LE SUJET

- Décoder l'étiquette énergie
- Le champs lexical des économies d'énergie et de la règlementation thermique
- Au-delà de l'isolation
- Les 3 niveaux d'intervention

II - IDENTIFIER LES ACTEURS EXTERNES ET INTERNES SUR QUI S'APPUYER

- Panorama des institutionnels impliqués
- Les structures accompagnantes sur le terrain
- Les partenaires directs d'un projet

III - MAÎTRISER LES DISPOSITIFS D'AIDE

- Les aides financières à la prise de décision
- Les aides financières à la réalisation des travaux
- Les prêts collectifs bancaires dédiés

IV - BÉNÉFICIER DE RETOURS TERRAIN

- Panel de retours d'expérience chiffrés de projets reproductibles
- Les facteurs clés de succès tirés de notre expérience d'accompagnement

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO526

QUALIFICATION « EXPERTS RÉNOVATION COPROPRIÉTÉS »

OBJECTIF(S)

• Donner les outils nécessaires à la conduite d'un projet d'éco rénovation d'une copropriété

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : Avoir une bonne connaissance de la gestion d'un immeuble en copropriété, si possible avec une connaissance des travaux

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans les domaines du développement durable et énergies renouvelables
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DES CONVENTIONS INTERNATIONALES AUX « GRENELLE »

- Rio, Kyoto, les grands sommets internationaux du développement durable
- L'application française : Grenelle I et II,
- L'état du parc immobilier et les objectifs à atteindre, bâtiments existants, BBC et futurs BEPOS

II - RAPPEL DES NOTIONS DE BASE : R ;U; CONFORT THERMIQUE; HUMIDITÉ

III - APPRÉCIATION DU BIEN IMMOBILIER ET ANALYSE DU CONTEXTE TECHNIQUE

- Présentation des typologies d'immeubles de logements en France métropolitaine.
- Développement du carnet d'identité et de santé des ouvrages et des équipements.
- Durabilité et critères de vieillissement des ouvrages.
- Le plan pluriannuel de maintenance sur 10 ans et d'amélioration des performances énergétiques.

IV - DESCRIPTION TECHNOLOGIQUE - SITUATION PATHOLOGIQUE COURANTE

- Identification des désordres et des dégradations les plus couramment rencontrés.
- Méthode d'identification des causes des désordres structurels. Périmètre technique étudié :
- Les fondations et les structures porteuses.
- Le clos et le couvert

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO527 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT EN COPROPRIÉTÉ

OBJECTIF(S)

• Présentation de la législation et des nouvelles normes en matière de transition énergétique en copropriété – Travaux nécessaires permettant la mise en oeuvre de cette transition ainsi que son financement...

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : Connaissance des bases du droit de la copropriété

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-boardt
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - COMMENT CONTINUER APRÈS L'AUDIT ÉNERGÉTIQUE ?

- Optimiser le scénario de travaux avec la maitrise d'oeuvre et l'ingénierie financière
- Permettre un choix éclairé aux copropriétaires : facteurs-clé de succès
- Décret n° 2016-711 du 30 mai 2016, relatif aux travaux d'isolation en cas de travaux de ravalement de façade, de réfection de toiture ou d'aménagement de locaux en vue de les rendre habitables.

II - LES AIDES FINANCIÈRES

- Dispositifs collectifs nationaux :
  - Habiter Mieux Copropriété
  - Certificats d'économie d'énergie
  - La TVA à 5,5 %
- Dispositifs individuels nationaux
  - Eco-prêt à taux zéro individuel
  - Ma Prime Rénov'
  - Aides de l'ANAH Habiter Mieux Sérénité
  - Action Logement

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-CO528 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ

—

Les clés de réussite des projets

OBJECTIF(S)

- Connaître les notions de base de la performance énergétique.
- Être en mesure de conseiller les conseillers syndicaux et copropriétaires.
- Connaître les dispositifs d'aide.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires de copropriété

Prérequis : Avoir une bonne connaissance de la gestion d'un immeuble en copropriété, si possible avec une connaissance des travaux

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé dans les domaines du développement durable et énergies renouvelables
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LES DIAGNOSTICS ET AUDITS

- Le diagnostic de performance énergétique (l 134-1 cch)
- L'audit réglementaire
- L'audit global DTG : énergétique, architectural

II - TYPE ET PROCÉDÉ D'ISOLATION DES BÂTIMENTS

- Périmètre technique présenté :
  - Isolation des murs, de la toiture, des sols
  - Type de menuiseries.

III - TYPOLOGIE ET MODE DE FONCTIONNEMENT DES ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES

- Périmètre technique présenté :
  - Le chauffage et production ECS
  - La ventilation. (Naturelle, hybride, VMC, VRM, VMI…).

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LOCATION DE VACANCES

LV002

CLASSEMENT DES MEUBLÉS DE TOURISME

OBJECTIF(S)

• Connaître la législation concernant le classement en étoiles des logements meublés de tourisme et sa mise en œuvre, préparer son portefeuille au classement

Cette formation est une condition obligatoire pour justifier du niveau certification requis pour effectuer les visites de contrôle des meublés de tourisme en application de l'article D.324-6-1 du Code du Tourisme

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels spécialisés dans le domaine des locations saisonnières

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en location saisonnière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - DÉFINITIONS ET GRANDS PRINCIPES

- Définitions réglementaires et prérequis
- Evolutions de la norme
- Les textes et leur contenu

II - TABLEAUX DE CLASSEMENT

- Points obligatoires et points optionnels
- Tableau des points de référence
- Critères changeants

III - NOUVELLE GRILLE DE CLASSEMENT APPLICABLE AU 01/02/2022 - 130 CRITÈRES

IV - VISITE DE CONTRÔLE

V - LES OBLIGATIONS DE DÉCLARATIONS

- Procédure
- Etapes de la démarche

VI - APPLICATION ET LOGICIEL DE CLASSEMENT - LICIEL/GRILLE EXCEL/AUTRES

- Les obligations pour la chambre FNAIM
- Les obligations pour l'adhérent

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV006 MIEUX EXPLOITER VOS MANDATS DE LOCATIONS MEUBLÉES ET SAISONNIÈRES

OBJECTIF(S)

• Maîtriser le nouveau mandat de location saisonnière, conseiller efficacement les propriétaires pour améliorer la rentabilité du bien et limiter les risques de contentieux.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Gestionnaires et Transactionnaires - Dirigeants et Commerciaux en location saisonnière - Assistants administratifs.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Législation applicable – Loi Hoguet, Code civil, Code de la consommation…
- Activités mentionnées
- Champ d'application du mandat

II - LA PRISE DE MANDANT

- Connaissance du bien
  - Usage des locaux - Sécurité du logement et des équipements- décence
  - Déclaration en Mairie et/ou déclaration préalable : Modifications 2017.
  - Classement du meublé : Règles juridiques et fiscales
  - Procédure de classement.
  - Diagnostics
- Connaissance du client mandant
  - Capacité de contracter
  - Impact des nouvelles dispositions sur la lutte contre le blanchiment de capitaux en Location

III - HONORAIRES : NOUVELLES RÈGLES

- Principe : La liberté des prix.
- Arrêté du 10 janvier 2017 portant sur l'information des consommateurs sur les prix : Incidences sur les locations saisonnières
- Publicité des prix
- Honoraires gestion et transaction – Charges des honoraires dans le mandat
- Offres promotionnelles et adaptation des loyers
- Services et Honoraires complémentaires

IV - MISSION DU MANDATAIRE

- Caractère contractuel
- Précision complémentaire possible dans le mandat
- Jurisprudence responsabilité.
- Rôle du mandataire - devoir de conseil

V - CLAUSES PARTICULIÈRES DANS LE MANDAT

- Analyse de la nouvelle clause durée du mandat
- Loi châtel - Analyse du risque
- Mandat hors établissement et nouvelle réglementation
- L'information précontractuelle
- Assurance annulation séjour
- Multirisque habitation

VI - CLAUSES ABUSIVES

- Recommandations de la commission des clauses abusives : Portée - Jurisprudence - Exemples pratiques
- Clauses d'irresponsabilité

VII - NULLITÉ DU MANDAT

- Analyse du risque
- Jurisprudence.

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV009

DU MANDAT À LA CONVENTION DE LOCATION SAISONNIÈRE

OBJECTIF(S)

- Maitriser le cadre spécifique de la location saisonnière.
- Rédiger son mandat dans le respect des textes Parfaire à l'information du bailleur au regard de ses obligations déclaratives ou d'autorisations Sécuriser le bailleur et le locataire par la bonne rédaction du bail saisonnier.
- Appréhender les aspects fiscaux en saisonnier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes en location saisonnière

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Présentation des textes applicables en saisonnier
- Définition de la location saisonnière

I – CADRE GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

- Location saisonnière et loi Hoguet
- Prestations touristiques
- Limites des activités location et gestion
- Location saisonnière et code du tourisme
- Obligations déclaratives et Autorisations
- Prestations para-hôtelières
- Situations particulières

II- MANDAT DE GESTION SAISONNIÈRE

- Les diverses possibilités du mandat de gestion
- Rappel des obligations générales de tout mandat : *loi Hoguet, code de la consommation, …*
- Obligations de vérification du professionnel
- Durée du mandat fixe ou tacite reconduction
- Missions générales et missions complémentaires
- Droits et Obligations des parties
- Détention d'animaux - Divers

III – DU MANDAT AU BAIL SAISONNIER

- Constitution du dossier Bailleur/Bien
- Le dossier de diagnostics
- Les règles de publicité spécifiques au saisonnier
- Proposition de location et état descriptif

IV- CONVENTION OU BAIL EN SAISONNIER

- Conditions et délais de perception des fonds
- Arrhes ou Acompte – Perception d'espèces
- Gestion du dépôt de garantie
- Droits et Obligations du bailleur et du locataire
- Désignation des lieux loués
- Durée et conditions financières de la location
- Cas de la location à plusieurs preneurs
- États des lieux (entrée et sortie) – Fin du bail

VI – DIVERS

- Location saisonnière et discrimination
- Sanctions pour informations erronées sur la location
- Intérêts du classement en meublé de tourisme
- Fiche de police – Information Internet - RGPD
- Textes particuliers : réfrigérateurs – lits superposés
- Les diverses assurances en location saisonnière
- La gestion des litiges

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

LV011 LOCATION MEUBLÉE SAISONNIÈRE

Convention - Commercialisation - Signature électronique

OBJECTIF(S)

• Actualiser vos connaissances sur la location meublée à caractère saisonnier et maîtriser les règles nouvelles : information clientèle, publicités, honoraires… Connaitre les mécanismes de la signature électronique, et méthodes nouvelles de commercialisation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants - Responsables d'agence et collaborateurs, Agents immobiliers, Gestionnaires, Personnels des cabinets voulant maitriser la location meublée saisonnière.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – INTRODUCTION

- Définition de la location saisonnière : Loi Hoguet et code du tourisme.
- Distinction avec les résidences services,
- Différents types de locations meublées possibles avec le mandat FNAIM

II - LOCATION MEUBLÉE AVEC SERVICES

- Les services obligatoires.
- L'assujettissement à la TVA.
- Les avantages fiscaux du loueur.
- Le mandat permet-il la commercialisation des services ? Conditions ?

III - LES VÉRIFICATIONS PRÉALABLES À LA LOCATION

- Usage des lieux
- Sécurité du logement : incendie, équipements, vidéo surveillance…
- Diagnostics
- Déclaration en mairie et/ou déclaration préalable
- Classement du meublé : nouvelles règles (taxes de séjours, fiscalité…)
- Rôle des mandataires

IV - PRIX ET HONORAIRES

- Locations saisonnières et Arrêté du 10 janvier 2017.
- La perception d'acompte : conditions
- Honoraires dans les contrats : Mandats et baux.
- Affichage- publicité : nouvelles règles
- Services proposés aux locataires

V - COMMERCIALISATION DE LA LOCATION

- Annonces/publicités : mentions – information du consommateur
- Diffusion et/ou location par des Partenaires commerciaux : analyse
- Réservation et paiement en ligne
- Signature électronique : mise en place, conditions de validité

VI - CONVENTION DE LOCATION DU MEUBLÉ SAISONNIER

- Convention de location saisonnière : Régime juridique.
- Conditions générales de location.
- Rôle du mandataire.
- Spécificité analyse du contrat, validité.
- Obligations des parties ; Le paiement du prix descriptif – Etat des lieux.

VII - CLAUSES PARTICULIÈRES DANS LES CONTRATS

- Paiement du loyer, dépôt de garantie
- Engagement des parties propriétaires et locataires
- Annulation du contrat.
- Clauses particulières : Détention d'animaux, conditions d'occupation….
- Assurance multirisque habitation.

VIII - LES FICHES DE POLICES

- Connaissance des locataires et occupants du logement.

XI - QUESTIONS PRATIQUES

- Convention de location et signature électronique : Comment procéder ?
- L'acceptation de l'offre engage-t-elle le client locataire ?
- L'assurance multirisque habitation est-elle obligatoire ?
- Location meublée et SCI : est-ce compatible ? …

X - ACTUALITÉ SOCIALE ET FISCALE DU LOUEUR

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-LV008

LA COPROPRIÉTÉ FACE À LA LOCATION COURTE DURÉE ET TYPE AIRBNB

OBJECTIF(S)

- Savoir qualifier la location et la réguler.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Syndic de copropriétaires et autre professionnel de la gestion immobilière.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en copropriété
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT
Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - COMMENT SE DÉFINIT LA LOCATION MEUBLÉE DE COURTE DURÉE ?

- Notion de résidence principale /secondaire
- Qu'est-ce qu'un meublé de tourisme ?
- Un aperçu de la fiscalité

II - LES RÈGLES À RESPECTER

- Régime de déclaration ou autorisation préalable
- Dispositif du changement d'usage
- Les obligations pour les plateformes numériques

III - COMMENT GÉRER LES DIFFICULTÉS AU REGARD DE LA COPROPRIÉTÉ

- Quelles sont les clauses « utiles » du règlement de copropriété
- Quelle est la destination de l'immeuble

IV - LES ÉVOLUTIONS JURISPRUDENTIELLES

- Copropriété
- Bailleur
- Locataire

V - LES MOYENS D'ACTION

- Face à un copropriétaire
- Face à un locataire

QUIZ D'ÉVALUATION DE FIN DE FORMATION

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

WE-GL511

BAIL MOBILITÉ

—

Un plus à la location saisonnière

OBJECTIF(S)

- Cerner l'utilité du bail mobilité
- Maîtriser son encadrement juridique
- Justifier et sécuriser les honoraires de location

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier (Responsables, Collaborateurs gestionnaires, Agents de location)

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT
Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - GENÈSE DU BAIL MOBILITÉ

- L'introduction du bail mobilité au sein de la loi du 6 juillet 1989
- Les logements concernés
- Les intérêts du bail mobilité

II - L'ENCADREMENT JURIDIQUE DU BAIL MOBILITÉ

- Les locataires éligibles au bail mobilité
- La destination du bien
- La durée du bail
- Le congé du locataire
- Le congé du bailleur
- Les mentions obligatoires au bail
- Les conditions financières : La fixation du loyer, sa révision, le mode de récupération des charges locatives
- Le dépôt de garantie
- Les garanties de paiement (caution solidaire, visale)
- Les particularités en cas de colocataires (éligibilité, solidarité)

III - LES HONORAIRES DE LOCATION

- Leur nomenclature et leur répartition
- Leur montant
- Leur date d'exigibilité

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENTS

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

Vous souhaitez développer vos compétences professionnelles ?

Validez vos heures de formation loi ALUR

L'ESI vous accompagne tout au long de votre parcours professionnel et vous propose une offre de formation complète adaptée à votre besoin :

- **Inter-entreprise** — **500** programmes
- **Intra-entreprise** — Formation sur-mesure
- **Stages d'intégration** — **12** thématiques
- **Digital-learning** — **150** thématiques
- **RÉNOVONS COLLECTIF** FORMATION — **3** thématiques

Inscrivez-vous en ligne **www.groupe-esi.fr**

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

Créée par la FNAIM en 2004, l'École Supérieure de l'Immobilier est la référence en formation diplômante, continue et intra-entreprise dispensée dans toute la France.

CONTACTEZ-NOUS :
01 71 06 30 30
fcontinue@fnaim.fr

Crédit photo : Shutterstock / © ESI - 11/2022

Inscrivez-vous directement en ligne

www.groupe-esi.fr

Toutes les formations professionnelles
de l'ESI permettent le renouvellement
des cartes professionnelles

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
20 ter rue de Bezons
92 400 Courbevoie
01 71 06 30 30
fcontinue@fnaim.fr

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

RETROUVEZ-NOUS SUR

*Selon éligibilité spécifique des dites formations | FNAIM - 03/2024