



L'ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

ÉDITION 2024

LES STAGES D'INTÉGRATION



Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

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



Programmation
de juillet à
décembre 2024

Créée par la FNAIM

www.groupe-esi.fr

SOMMAIRE

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



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE CEDEX
www.groupe-esi.fr

LES STAGES D'INTÉGRATION
Annie Fillault
Tél.: 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Nous vous invitons à prendre connaissance de la **programmation nationale des stages d'intégration, de juillet à décembre 2024**, formations qui s'inscrivent dans le cadre de l'obligation de formation issue de la loi ALUR.

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

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

16 thématiques sont proposées dont 2 nouveaux modules :

- Gestion locative des locaux commerciaux de 3 jours
- Initiation à la pratique du viager de 2 jours

La formule pédagogique que nous proposons permet d'atteindre une **efficacité maximale**.

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

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

L'occasion de vous **former en ligne directement depuis votre agence ou de chez vous**, en **2 ou 5 jours en direct avec un formateur** sur des thématiques métiers ou d'actualités.

Consultez la programmation dédiée en page 8.

VOUS SOUHAITEZ CONCRÉTISER UNE INSCRIPTION ?

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

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

Nous sommes à votre disposition afin de vous aider dans votre choix.

N'hésitez pas à nous contacter au **01 71 06 30 26** ou par mail fintegration@fnaim.fr

L'équipe ESI

QUEL THÈME POUR QUEL PUBLIC ?

SICRE001	Création / reprise d'un Cabinet immobilier - soyez le bon pilote !	Titulaires de cartes ou responsables de filiales et succursales immobilières. Prérequis : fondamentaux sur les métiers concernés
SIFI001 WE-SIFI001	Fiscalité immobilière	Toutes personnes ayant une formation de base en immobilier ou justifiant de quelques mois en pratique immobilière (négociateurs, futurs agents, salariés en gestion...). Prérequis : aucun
SITR001 WE-SITR001	Transaction immobilière	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Transaction immobilière ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SITR002 WE-SITR002	Négociateur immobilier débutant	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Négociation ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SITR003 WE-SITR003	Marketing immobilier	Toutes personnes débutant dans le domaine de l'immobilier ou souhaitant consolider une première expérience Terrain - Managers et Négociateurs. Prérequis : aucun
SITR004 WE-SITR004	Bail commercial, propriété commerciale, cession du bail et du fonds	Toutes personnes débutant dans le domaine des baux commerciaux et de la cession de fonds de commerce ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SITR005 WE-SITR005	Transmission de fonds de commerce et des droits sociaux	Négociateurs débutants ou en phase de démarrage d'activité, Directeurs de cabinets d'Affaires, Assistantes commerciales. Prérequis : aucun
SICO001 WE-SICO001	Copropriété	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Copropriété ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SIGL001 WE-SIGL001	Gérance locative	Toutes personnes débutant dans le domaine de la Gérance Locative ou souhaitant consolider une première expérience «terrain». Prérequis : aucun
SIXX001	Gestion et technique d'un bâtiment : technologie, pathologie et performances énergétiques	Toutes personnes débutant dans les diverses activités immobilières ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ». Prérequis : aucun
SIEV001 WE-SIEV001	Évaluation immobilière	Toutes personnes débutant en transaction immobilière et amenées à évaluer des biens immobiliers (agent immobilier, négociateur). Prérequis : aucun
SIGL002	Comptabilité gérance	Gestionnaires, nouveaux collaborateurs, comptables. Prérequis : avoir une première expérience en administration de biens ou avoir participé au stage « Gérance locative »
SICO002	Comptabilité de la copropriété	Gestionnaires, nouveaux collaborateurs, comptables. Prérequis : avoir une première expérience en administration de biens ou avoir participé au stage « Copropriété »
SIMDG001	Élaborer une stratégie commerciale et digitale pour son agence immobilière	Toutes personnes débutant dans le domaine de l'immobilier. Prérequis : aucun si ce n'est la maîtrise basique d'un ordinateur et la navigation sur internet
NOUVEAU WE-SIGL004	Gestion locative des locaux commerciaux	Aborder la complexité du bail commercial. Prérequis : connaissances et compétences nécessaires pour gérer efficacement
NOUVEAU WE-SITR007	Initiation à la pratique du viager	Apprendre à calculer les viager occupé et libre. Prérequis : aucun

OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE

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

- ▶ **Comprendre** les principaux mécanismes financiers de l'entreprise.
- ▶ **Connaître** les règles d'équilibre du bilan.
- ▶ **Maîtriser** la lecture du compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion.

Fiscalité immobilière (2 jours)

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

Transaction immobilière (4 jours)

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

Négociateur immobilier débutant (5 jours)

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

Marketing immobilier (3 jours)

- ▶ **Maîtriser** les techniques marketing opérationnel, adapter son offre en fonction de l'évolution de son marché, gagner en crédibilité sur le long terme, se différencier de la concurrence. Les erreurs à ne pas commettre.

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

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

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

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

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

Copropriété (5 jours)

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

Gérance locative (4 jours)

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

Gestion et technique d'un bâtiment : technologie, pathologie et performances énergétiques (3 jours)

- ▶ **Savoir** évaluer la gravité des dégradations et de préconiser les remèdes appropriés.
- ▶ **Proposer** les bonnes orientations techniques d'une opération d'amélioration des performances énergétiques qui peut être envisagée.

Évaluation immobilière (2 jours)

- ▶ **Apprendre** les règles de base en matière d'évaluation immobilière.
- ▶ **Utiliser** les bonnes méthodes en fonction du bien à évaluer.

Comptabilité gérance (3 jours)

- ▶ **Maîtriser** la comptabilité spécifique de la gestion locative après une découverte des règles de base de la comptabilité générale.

Comptabilité de la copropriété (3 jours)

- ▶ **Maîtriser** la comptabilité spécifique de la copropriété après une découverte des règles de base de la comptabilité générale.

Élaborer une stratégie commerciale et digitale pour son agence immobilière (2 jours)

- ▶ **Expérimenter** les techniques de persuasion les plus efficaces dans la prospection immobilière. Exploiter le digital pour élargir la visibilité locale et accélérer le développement de son agence. Structurer un plan d'action commercial digital complet.

Gestion locative des locaux commerciaux (3 jours)

- ▶ **Aborder** la complexité du bail commercial, les connaissances et compétences nécessaires pour gérer efficacement.

Initiation à la pratique du viager (2 jours)

- ▶ **Acquérir** une compréhension fondamentale du viager.
- ▶ **Maîtriser** les avantages et les risques.
- ▶ **Comprendre** les aspects juridiques et financiers.

SESSIONS 2024 PARIS ET PROVINCE

(programmation de juillet à décembre 2024)

DATES

TITRE DU STAGE	RÉF.	DURÉE	PARIS	PROVINCE *
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	SICRE001	3 jours	—	—
Fiscalité immobilière	SIFI001	2 jours	—	Villefontaine (Rhône Alpes) : du 26 au 27 novembre
Transaction immobilière	SITR001	4 jours	du 30 septembre au 03 octobre du 19 au 22 novembre	—
Négociateur immobilier débutant	SITR002	5 jours	—	—
Bail commercial, propriété commerciale, cession du bail et du fonds	SITR004	3 jours	—	—
Transmission de fonds de commerce et des droits sociaux	SITR005	4 jours	—	—
Copropriété	SICO001	5 jours	du 07 au 11 octobre du 09 au 13 décembre	—
Gérance locative	SIGL001	4 jours	du 17 au 20 septembre du 21 au 24 octobre	—
Évaluation immobilière	SIEV001	2 jours	—	—
Comptabilité de la copropriété	SICO002	3 jours	du 13 au 15 novembre	—
Élaboration d'une stratégie commerciale et digitale pour son agence immobilière	SIMDG001	2 jours	—	—
Gestion et technique d'un bâtiment : technologie, pathologie et performances énergétiques	SIXX001	3 jours	—	Villefontaine (Rhône Alpes) : du 03 au 05 décembre
Comptabilité gérance	SIGL002	3 jours		
Marketing immobilier	SITR003	3 jours		



TITRE DU STAGE	RÉF.	ADHÉRENT FNAIM		NON-ADHÉRENT FNAIM		DEMANDEUR D'EMPLOI ***	
		PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	SICRE001	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Fiscalité immobilière	SIFI001	475,00 €	570,00 €	1106,00 €	1327,20 €	795,00 €	954,00 €
Transaction immobilière	SITR001	744,00 €	892,80 €	1344,00 €	1612,80 €	1054,00 €	1264,80 €
Négociateur immobilier débutant	SITR002	868,00 €	1041,60 €	1468,00 €	1761,60 €	1075,00 €	1290,00 €
Marketing immobilier	SITR003	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Bail commercial, propriété commerciale, cession du bail et du fonds	SITR004	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Transmission de fonds de commerce et des droits sociaux	SITR005	744,00 €	892,80 €	1344,00 €	1612,80 €	1054,00 €	1264,80 €
Copropriété	SICO001	868,00 €	1041,60 €	1468,00 €	1761,60 €	1075,00 €	1290,00 €
Gérance locative	SIGL001	744,00 €	892,80 €	1344,00 €	1612,80 €	1054,00 €	1264,80 €
Évaluation immobilière	SIEV001	475,00 €	570,00 €	1106,00 €	1327,20 €	795,00 €	954,00 €
Initiation à la pratique du viager NOUVEAU	SITR007	475,00 €	570,00 €	1106,00 €	1327,20 €	795,00 €	954,00 €
Gestion et technique d'un bâtiment : technologie, pathologie et performances énergétiques	SIXX001	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Comptabilité gérance	SIGL002	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Gestion locative des locaux commerciaux NOUVEAU	SIGL004	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Comptabilité de la copropriété	SICO002	609,00 €	730,80 €	1209,00 €	1450,80 €	878,00 €	1053,60 €
Élaboration d'une stratégie commerciale et digitale pour son agence immobilière	SIMDG001	475,00 €	570,00 €	1106,00 €	1327,20 €	795,00 €	954,00 €

** En vigueur jusqu'au 31 décembre 2024. *** Une attestation Pôle Emploi de moins de 3 mois devra être fournie.

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

LES STAGES D'INTÉGRATION



DATES

TITRE DU STAGE	RÉF.	DURÉE	DATES
Création ou reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	WE-SICRE001	3 jours	les 14, 16 et 18 octobre
Fiscalité immobilière	WE-SIFI001	2 jours	les 19 et 20 septembre les 12 et 15 novembre les 02 et 03 décembre
Transaction immobilière	WE-SITR001	4 jours	les 11, 13, 16, 18 septembre les 05, 07, 12 14 novembre les 03, 05, 10, 12 décembre
Négociateur immobilier débutant	WE-SITR002	5 jours	les 23, 25, 27, 30 septembre puis le 02 octobre les 21, 23, 25, 29 et 31 octobre les 09, 11, 13, 16 et 18 décembre
Marketing immobilier	WE-SITR003	3 jours	—
Bail commercial, propriété commerciale, cession du bail et du fonds	WE-SITR004	3 jours	les 16, 18 et 21 octobre les 09, 11 et 13 décembre
Transmission de fonds de commerce et des droits sociaux	WE-SITR005	4 jours	les 23, 25, 28 et 30 octobre
Copropriété	WE-SICO001	5 jours	les 20, 24, 26, 30 septembre puis le 1 ^{er} octobre les 18, 19, 25, 27 et 29 novembre
Gérance locative	WE-SIGL001	4 jours	les 05 et 06 puis les 09 et 10 septembre les 09, 11, 15 et 17 octobre les 04, 06, 07 et 08 novembre les 05, 12, 16 et 17 décembre
Évaluation immobilière	WE-SIEV001	2 jours	les 17 et 18 septembre les 26 et 27 novembre
Gestion et technique d'un bâtiment : technologie, pathologie et performances énergétiques	WE-SIXX001	3 jours	les 18, 26 et 27 septembre les 15, 22 et 24 octobre
Comptabilité gérance	WE-SIGL002	3 jours	les 11, 13 et 16 septembre les 1 ^{er} , 03 et 07 octobre les 13, 15 et 18 novembre
Comptabilité de la copropriété	WE-SICO002	3 jours	les 02, 04 et 06 septembre les 17, 22 et 24 octobre les 02, 04 et 06 décembre
Élaboration d'un stratégie commerciale et digitale pour son agence immobilière	WE-SIMDG001	2 jours	les 10 et 12 septembre les 13 et 14 novembre
Gestion locative des locaux commerciaux NOUVEAU	WE-SIGL004	3 jours	les 09, 11 et 14 octobre les 20, 22 et 25 novembre
Initiation à la pratique du viager NOUVEAU	WE-SITR007	2 jours	les 19 et 23 septembre les 10 et 12 décembre

Directement, depuis votre agence ou de chez vous, formez-vous ou vos collaborateurs (intégration, consolidation d'une première expérience « terrain », accompagnement vers de nouvelles fonctions...), **en 2 ou 5 jours en direct avec un formateur** sur des thématiques métiers ou d'actualités.

TITRE DU STAGE	RÉF.	ADHÉRENT FNAIM		NON-ADHÉRENT FNAIM		DEMANDEUR D'EMPLOI ***	
		PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC
Création / reprise d'un Cabinet immobilier : soyez le bon pilote !	WE-SICRE001	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Fiscalité immobilière	WE-SIFI001	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €
Transaction immobilière	WE-SITR001	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Négociateur immobilier débutant	WE-SITR002	1300,00 €	1560,00 €	2200,00 €	2640,00 €	1600,00 €	1920,00 €
Marketing immobilier	WE-SITR003	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Bail commercial, propriété commerciale, cession du bail et du fonds	WE-SITR004	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Transmission de fonds de commerce et des droits sociaux	WE-SITR005	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Copropriété	WE-SICO001	1300,00 €	1560,00 €	2200,00 €	2640,00 €	1600,00 €	1920,00 €
Gérance locative	WE-SIGL001	1100,00 €	1320,00 €	1900,00 €	2280,00 €	1500,00 €	1800,00 €
Évaluation immobilière	WE-SIEV001	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €
Initiation à la pratique du viager NOUVEAU	WE-SITR007	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €
Gestion et technique d'un bâtiment : technologie, pathologie et performances énergétiques	WE-SIXX001	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Comptabilité gérance	WE-SIGL002	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Gestion locative des locaux commerciaux NOUVEAU	WE-SIGL004	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Comptabilité de la copropriété	WE-SICO002	950,00 €	1140,00 €	1800,00 €	2160,00 €	1300,00 €	1560,00 €
Élaboration d'un stratégie commerciale et digitale pour son agence immobilière	WE-SIMDG001	650,00 €	780,00 €	1500,00 €	1800,00 €	1100,00 €	1320,00 €

VOUS ÊTES PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

www.groupe-esi.fr

 Je recherche
ma formation

 Je m'identifie

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

 J'inscris mes
participants

 Je paie ma
formation



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

Contactez le support : support@fnaim.fr

VOUS ÊTES PARTICULIER OU DEMANDEUR D'EMPLOI

Inscrivez-vous via le bulletin
d'inscription en page 11.

1

Complétez précisément le bulletin d'inscription.
**Attention : remplir un bulletin d'inscription par
personne et par stage.**

2

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

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

3

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

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

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

BULLETIN D'INSCRIPTION



**L'ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER**
Créée par la FNAIM

POUR « DEMANDEUR D'EMPLOI » OU « PARTICULIER »

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

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

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

RÉFÉRENCE STAGE : **DATES :** DU ___/___ AU ___/___/_____
STAGE D'INTÉGRATION :
LIEU : **TARIF * :**

INFORMATIONS RELATIVES AU PARTICIPANT

(merci d'indiquer l'adresse mail pour l'envoi du support et de la convocation)

Nom : Prénom :

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

Téléphone portable** :

Adresse postale :

Adresse** :

Code Postal** : Ville** :

DATE ET SIGNATURE

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

** Obligatoire

PROGRAMMES

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

▶ CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER - SOYEZ LE BON PILOTE	P.15
▶ FISCALITÉ IMMOBILIÈRE	P.17
▶ TRANSACTION IMMOBILIÈRE	P.19
▶ NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT	P.21
▶ ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET DIGITALE POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE	P.23
▶ MARKETING IMMOBILIER	P.25
▶ ÉVALUATION IMMOBILIÈRE	P.27
▶ INITIATION À LA PRATIQUE DU VIAGER NOUVEAU	P.29
▶ BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE, CESSION DU BAIL ET DU FONDS	P.31
▶ TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET DES DROITS SOCIAUX	P.33
▶ LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX NOUVEAU	P.35
▶ COPROPRIÉTÉ	P.37
▶ GÉRANCE LOCATIVE	P.39
▶ COMPTABILITÉ GÉRANCE	P.41
▶ COMPTABILITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ	P.43
▶ GESTION ET TECHNIQUE D'UN BÂTIMENT : TECHNOLOGIE, PATHOLOGIE ET PERFORMANCES ÉNERGÉTIQUES	P.45



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



CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER

Soyez le bon pilote !

SICRE001

OBJECTIFS

- **Comprendre** les principaux mécanismes financiers de l'entreprise.
- **Connaître** les règles d'équilibre du bilan.
- **Maîtriser** la lecture du compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion.
- **Comprendre** la logique d'une approche analytique.
- **Établir** une politique budgétaire.
- **Savoir** apprécier la valeur du patrimoine de l'entreprise.
- **Maîtriser** le pilotage des activités (transaction, gestion et syndic de copropriété).
- **Mettre** en place les outils de contrôles avec la mise en place d'un contrôle interne efficient.
- **Appréhender** les positionnements concurrentiels sur la société et les activités.

NIVEAU & PUBLIC

Titulaires de cartes ou responsables de filiales et succursales immobilières

Pré-requis : fondamentaux sur les métiers concernés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours (soit 21 heures)

Matériel nécessaire : vidéo

projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Création ou reprise d'un Cabinet immobilier

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expert en immobilier

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER

PROGRAMME

JOUR 1

LECTURE DU COMPTE DE RÉSULTAT

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

LECTURE DU COMPTE DE RÉSULTAT

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

APPROCHE ANALYTIQUE ET PLAN STRATÉGIQUE

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

LE BUDGET

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

JOUR 2

TRANSACTION

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

GÉRANCE

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

SYNDIC

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

JOUR 3

PILOTAGE DÉCISIONNEL ET CONTRÔLE INTERNE

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



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

SIFI001 / WE-SIFI001

OBJECTIFS

Maîtriser les contraintes et les avantages de la fiscalité immobilière.

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 2 jours
(soit 14 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :
- Fiscalité immobilière
Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur confirmé en fiscalité

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



PROGRAMME

JOUR 1

LA DOCUMENTATION FISCALE

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

LES PRINCIPES DE BASE DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

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

LES MUTATIONS D'UN IMMEUBLE À TITRE ONÉREUX

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

LES MUTATIONS À TITRE GRATUIT

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

JOUR 2

LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES AU TITRE DES PARTICULIERS

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

LA FISCALITÉ LOCALE

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

L'ISF

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

LA FISCALITÉ LOCATIVE

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

L'IMMOBILIER, OUTIL DE DÉFISCALISATION

- Le dispositif PINEL



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SITR001 / WE-SITR001

OBJECTIFS

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

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours
(soit 28 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :
2 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
- Les contrats de vente
Cas pratiques
Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur
expérimenté en droit immobilier**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



PROGRAMME

JOUR 1

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

- **Les cartes professionnelles**
 - Aptitudes professionnelles
 - Garantie financière
 - Assurance responsabilité civile professionnelle
 - Incapacités - Interdictions
- **Les obligations du titulaire de la carte Transaction**
 - Les activités relevant de la carte « T »
 - Le compte « article 55 » du décret (compte séquestre)
 - Le maniement des fonds - la responsabilité pénale
 - Les registres obligatoires

JOUR 2

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

- **Le mandat**
 - Les règles du mandat et les conditions de validité
 - Les obligations du mandant et du mandataire
 - L'obligation générale précontractuelle d'information du consommateur
 - Les mandats hors établissement
 - Les vérifications à effectuer à travers des fiches pratiques
 - Les conditions ouvrant droit à rémunération
 - La valeur du bon de visite

LA RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

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

L'ÉVALUATION

- Éléments déterminant la valeur vénale
- La méthode par comparaison

L'OFFRE D'ACHAT ET SA VALEUR JURIDIQUE

JOUR 3

LA VENTE IMMOBILIÈRE : L'AVANT-CONTRAT

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

L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA PUBLICITÉ FONCIÈRE

JOUR 4

ASPECT FISCAL DE LA VENTE

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

TRAITEMENT PRATIQUE DES OPÉRATIONS RELATIVES AUX TRANSACTIONS

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



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

SITR002 / WE-SITR002

OBJECTIFS

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

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours
(soit 35 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

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

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

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

Validé par le Bureau de la



NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

PROGRAMME

JOUR 1

LE CADRE JURIDIQUE DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

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

JOUR 2

L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

- **La relation Acquéreur :**
 - Maîtriser la Découverte Acquéreur pour verrouiller son projet
 - Optimiser la sélection de biens et les visites
 - Anticiper la conclusion de vente
 - Gérer une offre d'achat
 - Accompagner l'Acquéreur dans ses décisions et les démarches
 - Se doter d'outils et de techniques efficaces de conviction et d'accompagnement
 - Maîtriser le financement du projet, connaître les règles de l'IOB et la fiscalité

JOUR 3

L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

- **La Prospection :**
 - Objectiver les formes de prospection
 - Exploiter un secteur
 - Planifier et organiser sa prospection
 - Se doter d'outils facilitateurs
 - Maîtriser une prospection créative et se distinguer de la concurrence

JOUR 4

L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

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

JOUR 5

L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

- **La rentrée du mandat**
 - Préparer le Vendeur à une vente rationnelle
 - Savoir négocier pour obtenir un « bon mandat au bon prix »
 - Se doter d'outils de conviction
 - Accompagner le Vendeur dans l'évolution « naturelle » du prix
 - Définir et s'engager sur une stratégie de mise en vente
- **Optimisation de la communication :**
 - Respect de la réglementation concernant l'affichage des barèmes et des annonces
 - Auto-audit des supports de communication de l'agence
 - Rédaction d'annonce

CONCLUSION

Synthèse générale



Programme accessible aux personnes
en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET DIGITALE POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE

SIMDG001 / WE-SIMDG001

OBJECTIFS

- Expérimenter les techniques de persuasion les plus efficaces dans la prospection immobilière.
- Exploiter le digital pour élargir la visibilité locale et accélérer le développement de son agence.
- Structurer un plan d'action commercial digital complet.

NIVEAU & PUBLIC

Tous les professionnels de l'immobilier

Pré-requis : Aucun, si ce n'est la maîtrise basique d'un ordinateur et la navigation sur Internet.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 2 jours (soit 14 heures) -
présentiel et digital

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :
- Élaborer une stratégie commerciale
et digitale pour son agence
immobilière

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur spécialisé
sur les thématiques liées au Digital
Immobilier**

Validé par le Bureau de la



ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET DIGITALE POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE

PROGRAMME

JOUR 1

INTRODUCTION

Les enjeux du digital dans l'immobilier

CONVAINCRE SES PROSPECTS, ACHETEURS, VENDEURS, BAILLEURS

- Segmenter ses cibles avec la méthode des personas pour préparer sa démarche commerciale
- Exploiter les différentes techniques de persuasion issues des neurosciences et de la psychologie économique
- Profiler son interlocuteur pour adapter son discours et sélectionner ses arguments

MAÎTRISER LA PRÉSENCE DE SON AGENCE IMMOBILIÈRE SUR GOOGLE

- Optimiser son site et son référencement
- Créer et animer votre page Google locale
- Gérer les avis et la relation-client en ligne
- Lancer une campagne publicitaire sur Google Adwords

GAGNER DES CLIENTS AVEC FACEBOOK ET INSTAGRAM

- Créer une présence forte : paramétrage et fonctionnalités méconnues
- Générer de l'engagement : les ressorts à exploiter
- Elaborer un planning de publication
- Optimiser son temps et ses actions en reliant les deux réseaux pour publier et faire de la publicité

LA PLACE DE LINKEDIN DANS LA DÉMARCHE COMMERCIALE DE SON AGENCE IMMOBILIÈRE

- Créer un profil efficace pour les membres de l'équipe
- Créer une page pour l'agence en lien avec le site internet
- Élargir son réseau professionnel avec méthode pour prospecter dans son périmètre géographique
- Détecter des opportunités en publiant avec stratégie

JOUR 2

CRÉER SUPPORTS DE COMMUNICATION ET PUBLICATIONS DYNAMIQUES POUR L'IMMOBILIER

- Choisir son positionnement stratégique et le ton de sa communication
- Structurer ses messages pour déclencher l'action et s'adresser aux différents types de profils
- Créer des visuels accrocheurs et dynamiques en quelques clics
- Créer des vidéos de qualité pour plus d'impact

ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE

- Connaître les leviers de performance à utiliser selon ses objectifs
- Structurer son plan d'action commercial et digital, de la prospection à la fidélisation
- Optimiser ses résultats grâce aux indicateurs-clés et aux statistiques



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



MARKETING IMMOBILIER

SITR003 / WE-SITR003

OBJECTIFS

Maîtriser les techniques marketing opérationnel, adapter son offre en fonction de l'évolution de son marché, gagner en crédibilité sur le long terme, se différencier de la concurrence. Les erreurs à ne pas commettre.

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours
(soit 21 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Marketing immobilier

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expérimenté en immobilier commercial

Validé par le Bureau de la



PROGRAMME

JOUR 1

LES BASES

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

JOUR 2

L'ORIENTATION STRATÉGIQUE APPLIQUÉ À VOTRE AGENCE – CAS PRATIQUES

- **Etablir son nouveau positionnement sur le marché**
 - Veille concurrentielle sur sa zone de chalandise
 - Analyse du mix marketing de ses concurrents
 - Analyser les exigences de ses clients/prospects
- **Créer et développer sa marque**
 - Quel message souhaitez vous passer à vos futurs vendeurs ?
 - Une communication personnelle et personnalisée
 - Accroître sa notoriété
- **La différenciation : vers une spécialisation ?**
 - Quel choix stratégique pour se différencier de sa concurrence ?
 - Comment gagner en crédibilité sur le long terme
 - Les erreurs à ne pas commettre

JOUR 3

LA TECHNIQUE

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



Programme accessible aux personnes
en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

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

SIEV001 / WE-SIEV001

OBJECTIFS

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

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 2 jours
(soit 14 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

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

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur Expert
évaluation immobilière
certifié REV**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



PROGRAMME

JOUR 1

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

LES FONDAMENTAUX DE L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

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

LES DIVERS DOCUMENTS À CONSULTER ET LEUR INFLUENCE SUR LA VALEUR

POS – PLU

- Leur origine - Leur définition - Leur contenu
- Les principaux enjeux et bouleversements liés à la Loi Alur
- La transformation des POS en PLU : dans quels délais ?
- La suppression du COS : dans quels cas ?
- La suppression de la surface minimale des terrains : dans quelles zones ?

LE LOTISSEMENT

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

JOUR 2

LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR D'UN BIEN

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

LES ABATTEMENTS ENVISAGEABLES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

CHRONOLOGIE D'UNE ÉVALUATION EFFICACE

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

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

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



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



INITIATION À LA PRATIQUE DU VIAGER

SITR007 / WE-SITR007

OBJECTIFS

- **Acquérir** une Compréhension Fondamentale du Viager
- **Maîtriser** les Avantages et les Risques
- **Distinguer** les Différents Types de Viagers
- **Comprendre** les Aspects Juridiques et Financiers
- **Apprendre** à calculer les viager occupé et libre
- **Développer** des Compétences en Communication
- **Concevoir** une Approche Éthique et Professionnelle

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de l'activité de marchands de biens ou souhaitant consolider une première expérience «terrain».

Pré-requis : Aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 2 jours (soit 14 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Initiation à la pratique du viager

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur spécialisé à la pratique du viager

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



INITIATION À LA PRATIQUE DU VIAGER

PROGRAMME

JOUR 1

NOTIONS FONDAMENTALES DE LA PROPRIÉTÉ ET DU DÉMEMBREMENT

- Conception de la propriété « Perpétuelle-Absolute-Exclusive »
- Les droits et limites liés à la propriété
- Les notions de démembrement
- La répartition « Usus-Fructus-Abusus »

LES BASES DU VIAGER

- Origines et contexte historique
- La codification du Viager
- Notions d'espérances de vie

EXPANSION DU MARCHÉ VIAGER

- Développement de la transaction Viager et du démembrement
- Motivations côté vendeurs
- Motivations côté acquéreurs

LES DIFFÉRENTES FAMILLES DE VIAGER

- Viager occupé : modalités et avantages pour les parties
- Viager libre : modalités et intérêts pour les parties
- Glossaire

JOUR 2

ASPECTS LÉGAUX ET JURIDIQUES DU VIAGER

- La notion fondamentale d' « Aléa »
- Les garanties pour les parties impliquées
- Répartitions des charges
- Les délais de prescriptions dans les transactions viagères
- Causes d'annulation et d'extinction du contrat Viager

APPROCHE DES CALCULS VIAGER

- Bases fondamentales pour effectuer les calculs
- Viager occupé bouquet + rente
- Viager occupé bouquet seul
- Nue-propriété
- Viager libre

EXERCICES DE CALCULS

- Viager occupé Bouquet + rente
- Viager occupé bouquet seul
- Nue-propriété
- Viager libre

CRÉATION DE SON RÉSEAU VIAGER

- Utilisation des supports pour renforcer votre présence
- Stratégie de « sourcing » pour attirer les clients
- Etablissement d'un réseau professionnel pour des partenariats fructueux



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE, CESSION DU BAIL ET DU FONDS

SITR004 / WE-SITR004

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques en matière de baux commerciaux
- **Intégrer** les modifications des législations successives.
- **Préparer** un dossier de cession de fonds de commerce en maîtrisant les règles du bail commercial.

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours
(soit 21 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

- 3 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
 - Le bail commercial
 - La cession de fonds de commerce
- Cas pratiques
Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur
expérimenté en immobilier
commercial**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE, CESSION DU BAIL ET DU FONDS

PROGRAMME

JOUR 1

GÉNÉRALITÉS, NOTION DE PROPRIÉTÉ COMMERCIAL

- La naissance de la propriété commerciale et la législation
- **Le champ d'application du bail commercial**
Les principes du statut / L'identité des parties /
Les exclusions
- **Les dispositions d'ordre public**
L'ordre public statutaire / L'ordre public supplétif
- **La Durée et forme du bail**
Forme du bail / Durée du bail / Résiliation triennale bail
ferme

LE LOYER ET SA RÉVISION

- Importance des conditions financières du bail et de la
rédaction des clauses
- **Les conditions financières et la rédaction**
Le loyer / Le droit d'entrée / La franchise de loyer / Les
clauses recettes / La TVA
- **L'évolution du loyer : les règles**
La révision triennale / L'indexation annuelle /
Le déplafonnement en cours de bail / Le calcul de la valeur
locative / La commission départementale / La procédure
judiciaire

JOUR 2

LES CHARGES LOCATIVES

- La naissance de la propriété commerciale et la législation
- **Les charges et travaux**
Les règles de répartition des charges /
Les dérogations possibles et les conséquences / Les
normes réglementaires / Les charges impôts et taxes non
imputables au locataire / Le Dépôt de garantie / L'état des
lieux / L'inventaire des charges / Les garanties / La clause
de souffrance
- **Les travaux d'amélioration et la clause d'accession**
Les règles de répartition des charges /
Les dérogations possibles et les conséquences / Les
charges impôts et taxes non imputables au locataire

LE DROIT AU RENOUVELLEMENT

- La fin du bail et les possibilités
- **Les conditions requises**
Le Bailleur / Le locataire / L'exploitation du fonds
- **Le renouvellement**
Le congé / La demande de renouvellement /
Le contrat de bail renouvelé
- **Le refus de renouvellement et l'indemnité d'éviction**
Les règles applicables / Le refus sans indemnité /
L'indemnité d'éviction

JOUR 3

LA CESSION DU BAIL COMMERCIAL

- Importance de la gestion efficace des litiges et de la
résiliation du bail commercial
- **La Cession et la sous-location**
Les clauses de cession et leur conséquence /
La cession du fonds / La cession du bail isolé /
L'état des lieux
- **La cession isolée du bail commercial**
Contenu de l'acte / La déspecialisation du bail

LE FONDS DE COMMERCE ET LA CESSION

- **Le fonds de commerce**
Définition / Existence du fonds
- **La cession du fonds**
Principaux types de litiges rencontrés /
Les offres / Les actes et les formalités /
Avant contrat et acte définitif

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



Programme accessible aux personnes
en situation de handicap



TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET DES DROITS SOCIAUX

SITR005 / WE-SITR005

OBJECTIFS

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

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

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours
(soit 28 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

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

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

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

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET DES DROITS SOCIAUX

PROGRAMME

JOUR 1

INTRODUCTION À LA TRANSMISSION DU FONDS ET DES DROITS SOCIAUX

- **Le Fonds de commerce**
Définition / Le droit au bail / Les titres / Composition /
Le marché
- **Le Marché**
Chiffres principaux / Les acteurs
- **Le rôle de l'ITEC**
Loi Hoguet / Les engagements FNAIM / Le mandat
de vente

LES NOTIONS JURIDIQUES

- **Les conditions d'accès aux activités commerciale**
La règle / La capacité / Les exclusions / Exercice de
certaines activités
- **Les formes juridiques de l'entreprise**
L'entreprise individuelle / Les sociétés de personnes /
Les sociétés de capitaux
- **Les particularités**
Le bureau de Tabac / Le débit de boissons /
La restauration - Brasserie

JOUR 2

LES CONTRATS (DIAGNOSTIC JURIDIQUE)

- **Le bail commercial et les vérifications**
Les principales clauses / Le droit au renouvellement
- **Le plafonnement et le déplafonnement**
Les règles applicables / La fixation à l'amiable /
La fixation judiciaire
- **Les contrats**
Les contrats nécessairement transmis /
Les particularités / Le Crédit bail et le leasing

LE DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE

- **L'entreprise et son environnement**
L'emplacement / La qualité du matériel
et de l'agencement / Le respect des normes /
La notoriété
- **Les hommes**
Le dirigeant / Le personnel
- **Les produits et marchés**
Clientèle / Fournisseurs / Concurrence

JOUR 3

L'ANALYSE DES ÉLÉMENTS COMPTABLES

- **La lecture du bilan et du compte de résultat**
Bilan / Compte de résultat
- **L'analyse financière**
L'activité / La rentabilité / La structure financière
- **Les produits et marchés**
Clientèle / Fournisseurs / Concurrence

ÉVALUATIONS

- **La valeur du droit au bail**
La valeur locative / Les différentes méthodes
- **La valeur du fonds de commerce**
Les méthodes / Approche de l'indemnité d'éviction
- **La valeur des titres de la société**
Les méthodes

JOUR 4

LES ACTES ET FORMALITÉS

- **La cession du bail**
Principaux types de litiges rencontrés / Les actes et
les formalités / Avant contrat et acte définitif
- **La cession du fonds**
Principaux types de litiges rencontrés /
Les offres / Les actes et les formalités /
Avant contrat et acte définitif
- **La cession des titres**
Principaux types de litiges rencontrés / La lettre
d'intention / Les actes et les formalités /
Avant contrat et acte définitif

LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS

- **Les droits d'enregistrement**
Calcul selon les différents cas
- **La plus value**
Calcul selon les différents cas

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



Programme accessible aux personnes
en situation de handicap



LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX

SIGL004 / WE-SIGL004

OBJECTIFS

- **Aborder** la complexité du bail commercial, les connaissances et compétences nécessaires pour gérer efficacement.

NIVEAU & PUBLIC

Gestionnaires ou futurs gestionnaires de location. Responsables d'agence immobilière. »

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours
(soit 21 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

Support pédagogique
Cas pratiques
Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur
expérimenté en immobilier
commercial**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX

PROGRAMME

JOUR 1

LES PRINCIPES

INTRODUCTION À LA GESTION LOCATIVE DES IMMEUBLES PROFESSIONNELS

Généralités

Le contrat de location et les dispositions du code civil / Les différents baux / Le bailleur et son statut / Les caractéristiques du local / Le locataire et son activité

Le statut du bail commercial et les conséquences

Durée et forme du bail / Application du statut / Les dispositions d'ordre public / Les spécificités

La signature du bail

La préparation des documents / L'inventaire et les annexes

LES CONDITIONS FINANCIÈRES DU BAIL

Les conditions financières et la rédaction

Le loyer / Les accessoires / Les charges et travaux / Les garanties

La fiscalité

TVA loyer et charges / CRL

L'évolution du loyer : les règles

La révision triennale / L'indexation annuelle / Le déplafonnement du loyer

Les charges et travaux

Les règles de répartition des charges / Les dérogations possibles et les conséquences / Les charges impôts et taxes non imputables au locataire

JOUR 2

MAÎTRISE DES ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS

L'ÉCHÉANCE DU BAIL COMMERCIAL

La demande de renouvellement et le congé

Le locataire / Le Bailleur / La prolongation du bail

Le plafonnement et le déplafonnement

Les règles applicables / La fixation à l'amiable / La fixation judiciaire

Le refus de renouvellement et l'indemnité d'éviction

Les règles applicables / La méthode de calcul / Le droit d'option et le droit de repentir

LES CLAUSES PARTICULIÈRES

Les clauses du bail

La destination / La désignation des locaux / La clause d'accession / Les assurances / Les spécialisations

La Cession du bail

Les clauses de cession et leur conséquence / La cession du fonds / La cession du bail isolé / L'état des lieux

JOUR 3

LES LITIGES ET LA GESTION AU QUOTIDIEN

GESTION DES LITIGES ET DES SINISTRES : RÉSILIATION DU BAIL COMMERCIAL

Gestion des litiges dans le bail commercial

Principaux types de litiges rencontrés / Stratégies de résolution des litiges / Recours amiables et judiciaires / Les procédures collectives

Résiliation du bail commercial

Motifs de résiliation / Procédures légales à suivre / Conséquences financières et pratiques

LA GESTION AU QUOTIDIEN

Gestion des loyers et des charges

Les appels et les quittances / Les révisions et indexations / Les provisions et les états récapitulatifs

Les relances et les accords amiables

Les délais et la rédaction des avenants au bail / Les gratuités de loyer en cours du bail

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



Programme accessible aux personnes
en situation de handicap



COPROPRIÉTÉ

SICO001 / WE-SICO001

OBJECTIFS

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

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours
(soit 35 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

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

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur
expérimenté en copropriété**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



PROGRAMME

JOUR 1

CADRE GÉNÉRAL

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

JOUR 2

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES

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

JOUR 3

TRAVAUX ET DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES

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

JOUR 4

LES CHARGES ET LE FINANCEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

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

JOUR 5

LES MUTATIONS

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



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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

GÉRANCE LOCATIVE

SIGL001 / WE-SIGL001

OBJECTIFS

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

NIVEAU & PUBLIC

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours
(soit 28 heures)

Matériel nécessaire : vidéo
projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

3 supports pédagogiques :

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

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

**Professionnel/formateur
expérimenté en gérance locative**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*



PROGRAMME

JOUR 1

LA PROFESSION D'ADMINISTRATEUR DE BIENS

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

JOUR 2

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

- Les baux à usage d'habitation et à usage mixte (habitation et professionnel). Distinction autres baux (bail code civil, bail rural, bail professionnel...)
- Les locations meublées constituant la résidence principale du locataire
- Les exclusions
- **Le dossier du locataire et les garanties de solvabilité (caution , GLI, VISALE)**
- **Le bail - contrat type - et ses annexes**
 - Les nouvelles mentions obligatoires du bail
 - Les conditions financières du bail et l'encadrement des loyers
 - L'état des lieux
 - Le dossier de diagnostic technique locatif et les autres annexes du bail
 - La notice d'information

JOUR 3

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

- **L'exécution du bail**
 - La répartition de la charge des travaux
 - La révision du loyer en cours de bail
 - Les charges récupérables
 - Les obligations du bailleur - du locataire
 - La restitution du dépôt de garantie
- **La fin du bail**
 - Le renouvellement du bail
 - Les congés délivrés par le bailleur
 - Le congés délivré par le locataire

- **Le recouvrement des loyers et charges**

JOUR 4

LE RECOUVREMENT DES LOYERS/CHARGES

LA PROCÉDURE D'EXPLUSION

LE TROUBLE ANORMAL DU VOISINAGE

LA REPRISE DU LOGEMENT, APRÈS ABANDON DU LOGEMENT



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



COMPTABILITÉ GÉRANCE

SIGL002 / WE-SIGL002

OBJECTIFS

Acquérir la comptabilité spécifique de la gérance locative après une découverte des règles de base de la comptabilité générale

NIVEAU & PUBLIC

Gestionnaires, nouveaux collaborateurs, comptables

Pré-requis : avoir une première expérience en administration de biens ou avoir participé au stage « gérance locative »

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours (soit 21 heures)

- présentiel et digital

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Comptabilité gérance

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur spécialisé en comptabilité appliquée à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

JOUR 1

LES PRINCIPES COMPTABLES ET LES COMPTES DE GESTION

- **Présentation de la comptabilité et des obligations comptables**
- **La comptabilité d'engagement et de trésorerie**
 - La partie double et les documents comptables
 - Les documents de synthèse : le bilan et le compte de résultat
- **Les principaux indicateurs de bonne santé financière d'une agence immobilière : transaction/location**

LES BASES DE LA COMPTABILITE MANDANT

- **En comptabilité gérance**
- **La comptabilité des locataires et des propriétaires (cas pratiques)**
- **L'assujettissement à la TVA (de plein droit ou sur option), la CRL**

LA MISSION DE COMPTE-RENDU

- **Le compte-rendu de gérance.**
- **Sa présentation.**
- **Son contenu.**
- **Sa périodicité**

L'INTÉGRATION DE LA BALANCE DES MANDANTS DANS LA COMPTABILITÉ DU CABINET

JOUR 2

LE RAPPROCHEMENT BANCAIRE ET LA POINTE DE TRÉSORERIE (CAS PRATIQUES)

LA FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

RAPPELS JURIDIQUES DE LA LOI DU 6 JUILLET 89

- **Champ d'application de la loi du 6 juillet 1989**
- **Les Honoraires de location et de gestion**
 - Réglementation
 - Mise en pratique : calcul, réalisation d'un mandat d'un bail d'habitation
- **La décence d'un logement**

LE LOYER ET LES CHARGES

LES RÉPARATIONS LOCATIVES

LA RÉGULARISATION DES CHARGES

JOUR 3

LA FISCALITE DES REVENUS LOCATIFS

- **La fiscalité des revenus de la location nue**
- **La fiscalité des revenus du meublé**
- **Le cas des SCI**

ZOOM SUR LA GESTION D'UN BIEN SOUS PINEL

MISES EN PRATIQUE

COMPTABILITÉ GÉRANCE

Calcul révision de loyer + compte rendu de gérance + écritures comptables + applications fiscalité

SYNTHÈSE

QUIZ FINAL



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



COMPTABILITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

SICO002 / WE-SICO002

OBJECTIFS

Maîtriser la comptabilité spécifique des syndicats de copropriété après une découverte des règles de base de la comptabilité générale

NIVEAU & PUBLIC

Gestionnaires, nouveaux collaborateurs, comptables

Pré-requis : avoir une première expérience en administration de biens ou avoir participé au stage « copropriété »

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours (soit 21 heures)

- présentiel et digital

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Comptabilité de la copropriété

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur spécialisé en comptabilité appliquée à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



COMPTABILITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

PROGRAMME

JOUR 1

LES BASES DE LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

- de la **partie double (débit, crédit) avec des écritures au journal général,**
- **des différences entre comptabilité d'engagement et comptabilité de trésorerie,**
- **des documents comptables : journaux auxiliaires, grand-livre, balance,**
- **du contrôle de la trésorerie : rapprochement bancaire,**
- **des documents de synthèse : bilan et compte de résultat**

JOUR 2

COMPTABILITÉ EN COPROPRIÉTÉ

Principe et organisation comptable

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

Comptabilisation des opérations sur budget prévisionnel

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

Comptabilisation des travaux hors budget et des opérations exceptionnelles

- Règles d'utilisation des comptes « provisions hors budget », « avances » (provisions de l'art.18, 6e al.) en corrélation avec les comptes « produits » et les comptes de trésorerie.
- Règles d'utilisation des comptes « fournisseurs » et des comptes « charges ».
- Problématique des travaux réalisés sur plusieurs exercices : compte « solde en attente de travaux ».
- Gestion des subventions.
- Gestion des emprunts.

JOUR 3

COMPTABILITÉ EN COPROPRIÉTÉ

- **Opérations particulières et de fin d'exercice**
- Factures non parvenues.
- Fournisseurs débiteurs.
 - Comptes de régularisation : produits et charges constatés d'avance.
- Provisions pour créances douteuses : copropriétaires, autres tiers.
- Comptes d'attente.
- Régularisation annuelle des charges courantes.

Cinq annexes à fournir lors de l'assemblée générale

- État financier (une annexe) et les différents comptes de gestion (quatre annexes). Analyse de documents de synthèse réels
- Lecture et compréhension des documents.
 - Les annexes facultatives
 - Les documents à transmettre au conseil syndical, aux copropriétaires et au syndic entrant.
 - Les impayés et le devoir d'information.
 - Élaboration de l'état daté
 - Comptabilité de la copropriété : calculs soldes compte de gestion + régularisation de charges + état financier + état daté et enregistrements comptables
 - Synthèse
 - Quizz final



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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



GESTION ET TECHNIQUE D'UN BÂTIMENT : technologie, pathologie et performances énergétiques

SIXX001 / WE-SIXX001

OBJECTIFS

Ce stage s'articule autour des 4 principaux objectifs suivants :

- **Acquérir** une base de connaissance technique et technologique du bâtiment.
- **Savoir** évaluer la gravité des dégradations et de préconiser les remèdes appropriés.
- **Répondre** aux obligations réglementaires de gestion technique des logements et des parties communes.
- **Proposer** les bonnes orientations techniques d'une opération d'amélioration des performances énergétiques qui peut être envisagée.

NIVEAU & PUBLIC

Négociateurs immobiliers -
Gestionnaires syndic de copropriété
- Administrateurs de biens.

Pré-requis : Aucun. Toute personne débutant dans les diverses activités immobilières ou souhaitant consolider son expérience.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours (soit 21 heures)

- présentiel et digital

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Gestion et technique d'un bâtiment : technologie, pathologie et performances énergétiques

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur en gestion technique de patrimoine immobilier – éco-rénovation des immeubles

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



GESTION ET TECHNIQUE D'UN BÂTIMENT : technologie, pathologie et performances énergétiques

PROGRAMME

JOUR 1

APPRÉCIATION DU NIVEAU QUALITATIF DU BIEN IMMOBILIER

Présentation du contexte général : De la « passoire thermique » aux immeubles à énergie positif.

- Les constructions traditionnelles et contemporaines.
- L'impact sur les durées de vies des matériaux de construction mis en œuvre.
- Durabilité et critères de vieillissement des ouvrages.

DESCRIPTION TECHNIQUE DU GROS-ŒUVRE, DU CLOS ET COUVERT

Les désordres pathologiques courants : des fondations jusqu'au faitage...

- Description des techniques de construction et matériaux mis en œuvre.
- Identification des désordres et des dégradations les plus couramment rencontrés.
- Application de solutions de traitement de l'humidité. (Capillarité, infiltration, pénétration, condensation)
- Méthode d'identification des causes des désordres structurels, technique de reprise en sous œuvre.

DESCRIPTION TECHNIQUE SECOND-ŒUVRE : TYPOLOGIE ET NORMES COURANTES

Les ouvrages et équipements des logements et parties communes intérieures.

- Les revêtements de sol.
- L'isolation thermique intérieure et extérieure.
- Les doublages des murs, plafonds et cloisonnement.
- Les alimentations d'EF/EC.
- Les évacuations des EU/EV/EP.
- L'installation électrique logement.

JOUR 2

PRÉSENTATION DES ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES. TYPOLOGIE ET MODE DE FONCTIONNEMENT.

- Les chaudières individuelles et collectives à condensation.
- Les systèmes de ventilation mécanique : VMC – VMR – VMI – VMP – VNH.
- Les pompes à chaleur : Air/Air – Air/Eau – Eau/Eau.
- Les panneaux solaires thermiques et photovoltaïques.

ORGANISATION DE L'INFORMATION TECHNIQUE DES LOGEMENTS ET PARTIES COMMUNES

Processus et procédures de gestion technique.

- Rappel des responsabilités et des objectifs du gestionnaire technique.
- Définition de la politique d'entretien et de maintenance des immeubles.
- Présentation du processus de gestion technique : Maintenance périodique, travaux ponctuels ou programmables.
- Organisation des données et des états de synthèse : Le carnet d'identité et de santé de l'immeuble et logements.

JOUR 3

RAPPEL DU CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE. DISPOSITIONS GÉNÉRALES, DIAGNOSTICS ET AUDITS TECHNIQUES

- La réglementation thermique. (RT 2012 et RE 2020)
- Le diagnostic de performance énergétique. (DPE)
- L'audit des performances énergétiques des immeubles de logements en copropriété.
- Le Plan pluriannuel de travaux. (PPT)
- Le diagnostic technique global à l'immeuble. (DTG)

FORMALISATION DU STAGE – ÉCHANGE COLLECTIF

Questions – Compléments d'information...

- Présentation d'exemples.
- Questionnaire de validation des acquis.



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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

LOI ALUR ET FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Les obligations légales issues de la loi ALUR

Le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, publié au JO du 21 février 2016, impose un changement profond concernant la formation des professionnels de l'immobilier et leurs collaborateurs.

RAPPEL IMPORTANT :

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

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

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

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



**UNE APPROCHE MULTIMODALE :
PRÉSENTIELLE ET DISTANCIELLE**

L'ESI EN CHIFFRES

2 000
m² de locaux

18
cursus
diplômants

500
thèmes de
formations
inter-entreprises

40 000
journées de formation
dispensées par an

+ de 500
étudiants en
alternance de
bac à bac +5

150
programmes
distaniciels en digital
learning

200
intervenants
et formateurs reconnus

50
centres régionaux
en réseau



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

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

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

 /groupeesi

 @groupeESI

 l'école supérieure de l'immobilier



**L'ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER**

Créée par la FNAIM

CULTIVEZ LES POTENTIELS

Avec notre programme de formations loi ALUR, ouvrez les portes de l'excellence et découvrez le pouvoir de vos compétences.

Inscrivez-vous en ligne : www.groupe-esi.fr

Relevez le défi des compétences de demain

avec notre offre de **formations adaptée** à votre besoin :



Inter-entreprises

500 programmes



Digital-learning

150 thématiques



Intra-entreprise

Formation sur-mesure



E-learning vidéo

50 modules



Stages d'intégration

16 thématiques



Contactez-nous

01 71 06 30 30

fcontinue@fnaim.fr



www.groupe-esi.fr

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

