

Formations pour les

**professionnels
de l'immobilier
et de la banque**

2015

CATALOGUE DES FORMATIONS



Ils nous ont fait confiance



....Et bien d'autres encore....



Jean-François METZ
Directeur général délégué
de l'ENFI

Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier : des solutions pour la professionnalisation des métiers de l'immobilier et de son financement

Créée en 2009, l'Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier, filiale du Crédit Foncier (Groupe BPCE), est un centre de formation agréé dont la mission est d'accompagner tout professionnel en quête de nouveaux savoirs et savoir-faire liés à l'immobilier et à son financement.

Capitalisant sur l'expertise historique de sa maison mère en matière de financement de l'immobilier, l'ENFI est un partenaire reconnu auprès des promoteurs, constructeurs de maisons individuelles, agents immobiliers, administrateurs de biens et courtiers ainsi que des établissements issus de la Banque et de l'Assurance.

L'ENFI propose également des formations à l'attention des décideurs (Dirigeants, Directeurs administratifs et financiers, Directeurs immobiliers) en charge de la gestion et de l'optimisation d'actifs immobiliers d'entreprises du secteur privé, public ou médico-social.

Aujourd'hui, les domaines d'expertise de l'ENFI couvrent un spectre large comme le crédit immobilier pour les particuliers, le financement des actifs immobiliers d'entreprises, l'expertise et la valorisation immobilière, ainsi que le droit et la réglementation liés à l'immobilier.

Chiffres 2013

950
clients

348
sessions

3 133
stagiaires

45 %
du chiffre d'affaire
réalisé auprès des
professionnels de
l'immobilier

55 %
du chiffre d'affaire
réalisé auprès des
professionnels du
financement de
l'immobilier

Une marque pédagogique singulière

Soucieuse de préserver une marque pédagogique qui lui est propre, l'ENFI veille au respect de la ligne de conduite qu'elle s'est fixée : adapter les programmes aux particularités de chaque entreprise et privilégier la dimension opérationnelle des sujets afin de permettre un rapide retour sur investissement pour l'entreprise et son collaborateur.

A cette fin, ses intervenants ont été choisis parce qu'ils sont à la fois praticiens de la matière enseignée et pédagogues avérés; les collaborateurs et « jeunes retraités » du Crédit Foncier sont ainsi des ressources précieuses.

> Des formules en distanciel adaptées

Depuis sa création, l'ENFI a mis en place des formules d'apprentissage à distance souples et individualisées, en termes de lieu, de temps et de rythme d'apprentissage.

Utilisées seules ou associées à des temps de formation en présentiel, nos solutions associent interactivité et efficacité et peuvent prendre la forme de e.learning, e.book, classe virtuelle ... avec une traçabilité et un accompagnement si besoin tout au long des apprentissages.

> Les parcours diplômants et les formations certifiantes

Des cursus conçus pour les professionnels qui cherchent à perfectionner leurs compétences tout en poursuivant leurs activités. Des parcours modulaires qui peuvent être suivis en tout ou partie et qui permettent d'obtenir reconnaissance et valorisation des compétences et de son expérience.

> Les stages

Destinés prioritairement aux professionnels en recherche de maîtrise technique, nos stages de 1 à 2 jours sont le parfait équilibre entre apport théorique et pratique du métier. Ils permettent d'appréhender ou d'approfondir un sujet technique en groupe restreint grâce à une pédagogie construite autour d'exposés, d'études de cas, d'ateliers, de mises en situation,...

> Les séminaires

Les séminaires, ouverts prioritairement aux décideurs, offrent l'opportunité de partager l'état de l'art sur un sujet donné. Centrés sur l'actualité du secteur immobilier, ils permettent de mieux comprendre des sujets techniques à fort enjeu pour leur activité. Ces événements denses sont un réel moment d'échange et de partage entre acteurs issus de sphères professionnelles complémentaires.

> Les formules sur mesure

L'ENFI met à votre disposition son expertise en ingénierie de formation en vous proposant la construction de solutions spécifiquement adaptées à vos besoins.

Par ailleurs, l'ENFI s'est dotée d'importants moyens pédagogiques adaptés à vos attentes et dispose d'espaces au centre de Paris et au cœur des régions.

> Une réponse pédagogique de proximité

Pour accompagner l'ensemble des professionnels dans leur parcours, différentes formules sont proposées, en inter ou en intra, dans les locaux de l'entreprise ou dans les nôtres, sur tout le territoire.

Une équipe à votre service

L'équipe de l'ENFI est structurée pour répondre efficacement à des demandes de formations pratiques, adaptées aux exigences opérationnelles des entreprises et satisfaisant aux attentes réglementaires en matière de formation professionnelle.

L'équipe est composée d'un pôle pédagogique dédié, en charge de la conception et de la coordination des formations, de collaborateurs en charge du suivi commercial et administratif, tous mobilisés pour vous accompagner.

> DIRECTION



Jean-François Metz

Directeur de l'ENFI
Tel : 01 57 44 80 85
Mail : jean-francois.metz@enfi.fr

> CONCEPTION ET COORDINATION PÉDAGOGIQUE



Nathalie Courault

Mail : nathalie.courault@enfi.fr
Tel : 01 57 44 93 70



Isabelle Pineau

Mail : isabelle.pineau@enfi.fr
Tel : 01 57 44 82 78

> ADMINISTRATION COMPTABILITÉ



Virginie Montagu

Mail : virginie.montagu@enfi.fr
Tel : 01 57 44 80 42

> COMMUNICATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Chantal Harito

Mail : chantal.harito@enfi.fr
Tel : 01 57 44 88 66



Karim Lhadi

Mail : karim.lhadi@enfi.fr
Tel : 01 57 44 74 04



Lindsay Moro

Mail : lindsay.moro@enfi.fr
Tel : 01 57 44 74 02

2015

Réforme de la formation continue

La réforme relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale, issue de la Loi n° 2014-288 du 5 mars 2014 (JO du 6 février 2014), est portée par la volonté de responsabiliser salariés et entreprises. Dans ce cadre, le dispositif actuel a été entièrement repensé et trois grands changements sont à noter : le compte personnel de formation (CPF), le nouvel entretien professionnel (effectif depuis mars 2014), et le financement de la formation.

Ces dispositions entreront en vigueur à partir du 1er janvier 2015.

Le Compte Personnel de Formation (CPF) remplace le DIF

Un compte est ouvert à toutes les personnes engagées dans la vie active, indépendamment du statut (les salariés du privé, les personnes sans emploi, inscrites à Pôle emploi (primo-demandeurs d'emploi...), les jeunes sortis du système scolaire obligatoire en recherche d'emploi. Il est à noter que pour l'instant les fonctionnaires et professions indépendantes sont exclus du dispositif.

Le CPF financera des formations de 150 heures (ou plus avec des suppléments obtenus auprès de l'employeur ou de Pôle emploi).

Le CPF, en revanche, offrira un choix de formations limité car son objectif est de permettre le développement de formations qualifiantes, toutes les formations ne sont donc pas éligibles. En cas de changement d'employeur, il est possible d'utiliser ses droits sans limite de temps (limite de deux ans pour le DIF).

Les formations financées par le CPF ne seront soumises à l'accord de l'employeur que pour celles suivies en tout ou partie pendant le temps de travail (à la différence du DIF). Toutefois, avec le CPF, l'employeur ne versera aucune allocation, contrairement au DIF.

Le financement du CPF sera assuré par l'employeur lorsqu'un accord d'entreprise sur le financement du CPF aura été conclu. En l'absence d'accord, les frais de formation du salarié seront pris en charge par l'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) ou, pour un congé individuel de formation, par le Fonds Paritaire de Sécurisation des Parcours Professionnels (FPSPP).

Les heures de DIF qui n'auront pas été utilisées au 1er janvier 2015 seront portées sur le CPF et utilisables jusqu'en 2021

Un nouvel entretien professionnel obligatoire

La loi prévoit de généraliser la tenue d'un entretien professionnel périodique (en principe tous les deux ans) afin de mieux apprécier l'évolution des compétences des salariés et de favoriser leur progression professionnelle.

Cet entretien devra être formalisé par écrit. Tous les six ans l'employeur doit procéder à un récapitulatif du parcours professionnel du salarié.

Dans les entreprises d'au moins 50 salariés, lorsqu'à l'occasion de ce bilan il est établi que le salarié n'a pas bénéficié des entretiens professionnels tous les 2 ans, ainsi que de

deux des trois mesures suivantes : action de formation, progression salariale ou professionnelle, acquisition d'éléments de certification de la formation ou validation des acquis de l'expérience, le CPF du salarié sera crédité de 100 heures et l'employeur devra verser une somme correspondante à l'OPCA.

Le financement de la formation

La nouvelle loi marque la disparition du dispositif actuel qui repose sur une logique fiscale assortie d'un système de dépenses libératoires permettant à une entreprise de réduire ou de se libérer totalement de son obligation en finançant directement des actions au profit des salariés.

Les employeurs auront à verser une contribution unique à un seul OPCA. Elle sera de 0,55 % pour les entreprises de moins de 10 salariés et de 1 % pour celles d'au moins 10 salariés.

Les entreprises d'au moins 10 salariés peuvent réduire leur contribution de 0,2% en concluant un accord d'entreprise pour consacrer ces 0,2% en interne au financement du CPF. Cela peut permettre d'afficher une politique d'entreprise mais les contraintes sont réelles. Si employeurs et salariés ont des besoins prioritaires de formation d'adaptation au poste ou de remise à jour des connaissances, ces formations ne sont pas éligibles au CPF. Ce choix méritera donc réflexion ...

Le choix est celui de la responsabilisation des entreprises .L'employeur reste tenu à la mise en place d'un plan de formation et, plus généralement, a l'obligation de contribuer au développement de la formation professionnelle continue en finançant directement des actions.

Une réforme de la formation professionnelle qui met la lumière sur la question de la formation et de l'employabilité des salariés.

SOMMAIRE

Formations crédit immobilier

Les fondamentaux du marché immobilier en e.book	13
Fondamentaux du financement immobilier des particuliers en blended learning	14
PTZ+ et actualités en classe virtuelle	15
Montage d'une opération en PSLA - Maîtriser les Particularités	16
Fondamentaux du viager, vente, financement	17
Dispositifs d'accession et d'investissement locatif / neuf	18
Investissement locatif : dispositifs et montages financiers	19
Vendre le contrat de CMI et optimiser le budget client	20
Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)	21
Prêt immobilier, approche commerciale	22
Financement de l'immobilier des non-résidents	23
L'Eco PTZ en e.book et classe virtuelle	24
Fonctionnement de la copropriété et financement des travaux	25

Formations financement de l'immobilier corporates

Financement en Partenariat Public-Privé (PPP)	27
Crédit-Bail Immobilier (CBI)	28
Financement d'une opération de promotion immobilière	29
Financements immobiliers structurés	30

Formations : expertise, droit, réglementation immobilière, opérations financières

Evaluation et valorisation d'un patrimoine immobilier	33
Gestion des actifs immobiliers	34
Réussir les investissements immobiliers dans le secteur médico-social non lucratif personnes âgées et personnes handicapées	35
Enjeux immobiliers aux moments clés de la gouvernance des établissements médico-sociaux : création, réhabilitation, fusion	36
Actualités pratiques des baux commerciaux : incidence de la Loi Pinel	37
Les baux commerciaux : réglementation et pratique	38
Droit de l'urbanisme : actualités	39
Droit de l'urbanisme : règles fondamentales et réforme des autorisations	40
Loi Alur, Loi Pinel : états des lieux réglementaires	41
Fondamentaux et actualité des SCI	42

Parcours diplômants, certifiants, IOBSP, VAE...

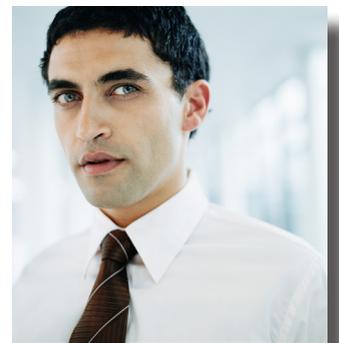
Executive Master Finance de l'immobilier, un Diplôme BAC + 5	45
Cycle du Financement Immobilier des Particuliers	47
Approfondissement Formation IOBSP Niveau 1 - Courtier - pour la certification de Conseiller spécialisé en financement de l'immobilier du particulier	49
VAE Certification de Conseiller spécialisé en financement de l'immobilier du particulier	50
Cycle d'Expertise Financement Immobilier Corporates	51
PASSEPORT IOBSP niveau III - 20 heures	54
PASSEPORT IOBSP niveau I - 150 heures	55
Etre négociateur immobilier spécialisation immobilier résidentiel	57
Etre négociateur immobilier spécialisation immobilier commercial	59
Etre responsable de montage d'opération immobilière	61

Conditions générales

Conditions générales	64
----------------------	----

Formations crédit immobilier

Ils ont dit...



<< Des formateurs à l'écoute avec du vécu professionnel, de très bons conseils et ouverts au dialogue. >>

FONDAMENTAUX DU MARCHE IMMOBILIER DES PARTICULIERS

E.BOOK

PROGRAMME Connaissance du marché immobilier <ul style="list-style-type: none"> • Définition et évolution historique du marché immobilier • Composition du marché immobilier <ul style="list-style-type: none"> Tertiaire privé Tertiaire public Résidentiel • Règles de l'offre et de la demande • Principaux indices du marché immobilier Les principaux acteurs du marché immobilier, leurs missions et leurs expertises (Construction, négociation, gestion) Le financement du marché immobilier <ul style="list-style-type: none"> • Les acteurs du financement • Les crédits applicables à l'immobilier 	EB01	60 mn
	PREREQUIS	
	Pas de prérequis	
	Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir une connaissance synthétique du marché immobilier français • Identifier et connaître les principaux acteurs de ce secteur 	
	Conseillé à <ul style="list-style-type: none"> • Tout professionnel de l'immobilier 	
	Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Support documentaire • Fiches techniques • Quiz 	
Concepteurs <ul style="list-style-type: none"> • Expert reconnu du secteur et responsable pédagogique ENFI 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
Sur demande		120 €*

FONDAMENTAUX DU FINANCEMENT IMMOBILIER DES PARTICULIERS BLENDED LEARNING

PROGRAMME		FI 05	2.5 Jours
<p>Connaissance de l'emprunteur (situation financière, endettement...)</p> <p>Découverte de l'emprunteur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Situation matrimoniale, financière et patrimoniale de l'emprunteur (en distanciel) • Approche risque dans l'équilibre du financement (taux d'endettement ; la prise en compte des revenus/charges ; prévention du surendettement ... <p>Découverte de l'opération</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché du neuf (VEFA, CCMI...) • Le marché de l'ancien • Analyse du dossier selon le type d'opération <p>Fondamentaux des mécanismes de crédits</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents taux, les modalités et les durées de remboursement • Les prêts bancaires • Les prêts conventionnés • Les prêts réglementés <p>Assurances et garanties</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques de l'assurance emprunteur • Principales garanties appliquées aux crédits immobiliers aux particuliers (sûretés réelles, sûretés personnelles) • Comparatif et choix des garanties • Points d'attention spécifiques <p>De l'édition de l'offre à la gestion du crédit</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'entrée en amortissement du crédit (les franchises et les différés, le calcul des intérêts intercalaires) • La validité de l'offre, les remboursements anticipés • Les actes de gestion du crédit • Mise en pratique - Étude de cas 		PREREQUIS	
		Pas de prérequis	
		Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Savoir analyser la situation de l'emprunteur • Comprendre son projet immobilier • Maîtriser les différents types de prêts et garanties existantes 	
		Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Agents immobiliers • Conseillers financiers, CGP • Constructeurs de Maisons Individuelles • Courtiers • Collaborateurs du Logement social • Promoteurs immobiliers • Conseillers bancaires 	
		Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposé en présentiel • Supports documentaires en présentiel et en distanciel • Études de cas en ateliers pratiques 	
		Animé par <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
Dates sur enfi.fr	Voir sur enfi.fr	1 000 €*	

PTZ + ACTUALITES
CLASSE VIRTUELLE

PROGRAMME		CVO1	1h30
		PREREQUIS	
<p>Rappel sur les conditions d'attribution du PTZ +</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les règles d'éligibilité : <ul style="list-style-type: none"> Le profil de l'emprunteur : définition de la primo-accession Les opérations finançables, Les zones géographiques, Les opérations exclues • Les évolutions des conditions d'attribution du PTZ+ <ul style="list-style-type: none"> La détermination du plafond de ressources de l'emprunteur Le plafonnement du montant du PTZ + Les nouvelles modalités de remboursement • Vendre le PTZ + <ul style="list-style-type: none"> Un produit d'appel Une enveloppe budgétaire optimisée Un coût total d'opération réduit <p>Cas pratiques</p> • Les dispositions complémentaires applicables en 2015 		<p>Bonne connaissance du crédit immobilier</p>	
		<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les aspects réglementaires du PTZ + • Savoir intégrer ce dispositif dans les solutions de financement proposées aux emprunteurs 	
		<p>Conseillé à</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tout professionnel de l'immobilier et de la banque 	
		<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supports documentaire en distanciel • Exercices • Fiches techniques • Cas pratiques en classe virtuelle 	
		<p>Animateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experts reconnus du secteur et responsable pédagogique ENFI 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTRA	
Sur demande	Paris, Charenton, région	450 €*	

* «Opération exonérée de TVA en application des disposition de l'article 261 4.4°a du CGI»

MONTAGE D'UNE OPERATION EN PSLA - PRET SOCIAL LOCATION ACCESSION MAITRISER LES PARTICULARITES PRESENTIEL

PROGRAMME	FI53	1 JOUR
	PREREQUIS	
Maîtriser l'environnement professionnel <ul style="list-style-type: none"> • Connaître le marché immobilier et ses acteurs • Connaître l'environnement économique du secteur banque-assurance • Connaître le cadre règlementaire du secteur bancaire • Respecter l'environnement règlementaire du conseil en financement 	Bonne connaissance du crédit immobilier	
Le Cadre Général du PSLA <ul style="list-style-type: none"> • Les fondamentaux du dispositif • Les Parties prenantes d'une opération PSLA 	Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les mécanismes du PSLA • Identifier les particularités de montage d'une opération en PSLA (partie bailleur social et approche du candidat à la location accession) • Appréhender les mécanismes de financements de l'opération 	
Les partenaires nécessaires pour monter une opération <ul style="list-style-type: none"> • Les collectivités locales • Le banquier • Le bailleur social 	Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Promoteurs immobiliers • Collaborateurs Action Logement • Collaborateurs du Logement social • Agents des collectivités locales • Collaborateurs du secteur bancaire 	
Les Différentes phases du PSLA <ul style="list-style-type: none"> • Le déroulement d'une opération PSLA • Le contrat de location accession • La levée d'option 	Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 	
Les Aspects Financiers du PSLA Le financement <ul style="list-style-type: none"> - de l'opérateur et les points spécifiques d'un bilan d'opération PSLA - de l'acquéreur candidat à l'accession 	Animateur <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert, praticien du crédit immobilier et du montage d'opérations 	
Focus sur un bilan d'opération PSLA <ul style="list-style-type: none"> • Présentation d'un cas concret d'opération PSLA (bilan d'opération, plan de financement, commercialisation) 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
29 janvier, 17 mars, 26 juin, 15 septembre, 19 novembre 2015	Paris, Charenton, région	600 €*

FONDAMENTAUX DU VIAGER, VENTE, FINANCEMENT PRESENTIEL

PROGRAMME	FI07	1 JOUR
	PREREQUIS	
<p>Le Marché (tour d'horizon du marché, chiffres, public)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Patrimoine des ménages, les seniors, le viager immobilier <p>Définitions du viager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital – taux de transformation • Les intervenants (debirentier, credirentier) • L'aléa (espérance de vie – tables fiscales + tables de mortalité) • Types de rente : onéreux – gratuit <p>Le viager immobilier : caractéristiques de l'Immobilier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prix (correspondance au marché) • Démembrement • Réversibilité • Travaux, entretien du bien,.. <p>Aspects juridiques du viager immobilier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viager libre : PP • Viager occupé :US, droit d'habitation et d'usage • Viager et succession • Conditions de réalisation du viager • Prix : rente – bouquet • Pas de rescision pour lésion (pas d'annulation pour cause de spéculation sur la vie) • Acquisition par SCI – par incapables • Viager / donation déguisée (risques de requalification par le fisc) • Viager/ succession / donation <p>Aspects fiscaux du viager immobilier</p> <p>Paiement de la rente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garanties de paiement (cas d'annulation de la rente),Indexation <p>Financement acquisition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cas du bouquet (financement via un établissement financier) • Etablissement financiers (en tant qu'acheteur) • Comparaison viager / PVH (objectif = dégager des revenus) <p>Exemples d'opérations en viager</p>	<p>Bonne connaissance du crédit immobilier</p>	
	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les solutions existantes de viager : la vente et le prêt • Identifier la situation et les attentes des clients et proposer des solutions adaptées • Maîtriser les mécanismes de la vente en viager 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agents immobiliers • Conseillers en Gestion de Patrimoine • Courtiers en crédits • Conseillers bancaires 	
	<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 	
<p>Intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilié 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
3 février, 3 juin, 15 septembre, 17 décembre 2015	Paris, Charenton, région	700 €*

NEUF - DISPOSITIFS D'ACCESSION ET D'INVESTISSEMENT LOCATIF PRESENTIEL

PROGRAMME	FI37	1 JOUR
<p>Les politiques du logement en France, objectifs et moyens mis en œuvre</p> <p>Les dispositifs d'aide à l'accession <i>Les objectifs recherchés par les politiques, la clientèle cible, les types de prêts à l'accession</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les prêts réglementés : PAS, PC, PTZ+, PEL • Les prêts aidés : Prêt 1 % , prêt aidé des collectivités • Le PSLA • Les impacts sur la programmation et la commercialisation <p>Les dispositifs d'aide à l'investissement <i>Les objectifs recherchés par les politiques, la clientèle cible, les montages liés à l'investissement locatif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les fondamentaux de la fiscalité locative • Les différents dispositifs de défiscalisation • Les impacts sur la programmation et la commercialisation : <ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte de l'âge, CSP, revenus, solvabilisation de l'acquéreur - Adaptation de la programmation sur différentes variables : aménagement et taille des espaces privatifs, aménagement des parkings, ascenseurs <p>Les modes de commercialisation : directe, réseaux spécialisés Comparatif des différents dispositifs fiscaux (année 2014)</p>	PREREQUIS	
	Connaissance du crédit immobilier	
	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les dispositifs actuels d'aide à l'accession et à l'investissement locatif • Identifier les impacts sur un programme et optimiser sa commercialisation 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoteurs immobiliers • Constructeurs de Maisons Individuelles • Courtiers • Conseillers en gestion de patrimoine • Conseillers bancaires 	
	<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 	
<p>Intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 		
SESSIONS	LIEU	
19 janvier, 3 février, 28 mai, 17 septembre, 11 décembre 2015	Paris, Charenton, région	
PRIX INTER		
700 €*		

INVESTISSEMENT LOCATIF - DISPOSITIFS ET MONTAGES FINANCIERS PRESENTIEL

PROGRAMME	FI35	1 JOUR
	PREREQUIS	
<p>Contexte d'un financement locatif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besoins clients et projets locatifs (se constituer un patrimoine, augmenter ses revenus, réaliser une optimisation fiscale) • Spécificités du montage d'un dossier de financement <p>Les fondamentaux de la fiscalité locative LMP/LMNP : cadre général (la location meublée, régime des bénéficiaires, les différents statuts, spécificités du montage de financement, récupération de TVA, clause suspensive...</p> <p>Les différents dispositifs de défiscalisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • SCPI : cadre général (définition, régime fiscal, réglementation, les différentes formes...) • Spécificités du montage d'un dossier de financement (instructions, garanties...) <p>Le montage financier et ses garanties Financement et garantie spécifique de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nantissement • Adossement à un contrat d'assurance-vie <p>Etudes de cas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un ensemble d'exemples et d'études de cas reprenant les différents dispositifs 	<p>Connaissance du crédit immobilier</p>	
	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre l'environnement des différents dispositifs d'investissement locatif • Maîtriser les spécificités de mise en place des produits locatifs complexes 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoteurs immobiliers • Constructeurs de Maisons Individuelles • Courtiers • Conseillers en gestion de patrimoine • Conseillers bancaires 	
	<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 	
	<p>Intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
20 janvier, 4 février, 29 mai, 18 septembre, 12 décembre 2015	Paris, Charenton, région	700 €*

* «Opération exonérée de TVA en application des disposition de l'article 261 4.4°a du CGI»

VENDRE LE CONTRAT DE CONSTRUCTION DE MAISON INDIVIDUELLE (CMI) ET OPTIMISER LE BUDGET CLIENT PRESENTIEL

PROGRAMME	FI32	1 JOUR
<p>Contexte de la vente d'un bien immobilier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cadre réglementaire et relation client : devoir de conseil et protection du consommateur • Processus d'achat de l'emprunteur <p>Réponses et solutions : le CCMI et la maîtrise du financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atouts du CCMI (comparatif entre le CCMI et les autres contrats de construction) • Notions de mécanismes de crédits et différents types de financements : prêts bancaires, prêts conventionnés, prêts réglementés....(règles d'attribution, caractéristiques techniques...) • Traitement des objections • Conclusion <p>Vendre le plan de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse de la situation client : financière et matrimoniale • Calcul de l'enveloppe financière • Etre à même d'expliquer la mise en place du crédit immobilier <ul style="list-style-type: none"> - constitution du dossier - déblocage des fonds <p>Exemple, études de cas et partages d'expériences</p>	PREREQUIS	
	Aucun	
	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir valoriser le CCMI et vendre le financement immobilier • Maîtriser les équilibres financiers d'une opération immobilière et la constitution administrative d'un dossier de financement 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constructeurs de Maisons Individuelles • Conseillers bancaires • Courtiers 	
	<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 	
<p>Intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
10 mars, 24 juin, 28 septembre, 26 novembre 2015	Paris, Charenton, région	600 €*

VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA) PRESENTIEL

PROGRAMME	DI10	1 JOUR
	PREREQUIS	
<p>Champ d'application des différentes formes de vente</p> <p>La réglementation du secteur protégé rapportée aux habitudes de fonctionnement des banques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat préliminaire (avant-contrat ou contrat de réservation) • Le dépôt de garantie • L'échéancier de paiement et les déblocage de fonds • Les garanties • La notice descriptive • La VEFA précédée de la vente du terrain <p>Le contrat de VEFA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir le distinguer de la promesse de vente • Obligations des parties <p>Modalités du dépôt de garantie</p> <p>Les obligations du vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Livraison de l'immeuble - Garanties <p>Les conditions suspensives du contrat</p> <p>Le financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financement de l'opération : • L'échéancier de paiement et le déblocage de fonds 	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les caractéristiques du contrat de Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA) • Maîtriser les différentes composantes de son application aux biens d'habitation • Identifier les grandes étapes du montage du dossier • Anticiper les risques 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoteurs immobiliers • Conseillers bancaires • Constructeurs de Maisons Individuelles 	
	<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas , jeux pédagogiques 	
	<p>Intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
11 mars, 25 juin, 29 septembre, 27 novembre 2015	Paris, Charenton, région	650 €*

* «Opération exonérée de TVA en application des disposition de l'article 261 4.4°a du CGI»

PRÊT IMMOBILIER, APPROCHE COMMERCIALE PRESENTIEL

PROGRAMME		FI27	1 JOUR
<p>Les prêts immobiliers (rappel sommaire)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les prêts bancaires, les prêts conventionnés, les prêts réglementés... (règles d'attribution, caractéristiques techniques...) <p>Le calcul d'une enveloppe financière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equilibre des revenus et charges du client • Le calcul de la mensualité maximum du client; montant du prêt principal et plan de financement <p>La constitution du dossier de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les pièces constitutives du dossier de financement • Les points de contrôle et lecture critique des pièces <p>L'analyse d'un dossier de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'approche du risque par le banquier <p>Les phases de mise en place d'un prêt</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'offre de prêt • Le déblocage de fonds • Calcul des intérêts intercalaires 		PREREQUIS	
		Aucun	
		Objectifs	
		<ul style="list-style-type: none"> • Savoir calculer l'enveloppe financière du client • Acquérir la maîtrise des équilibres financiers d'une opération immobilière et de la constitution administrative d'un dossier de financement • Connaître et savoir expliquer les différentes phases de mise en place d'un prêt 	
		Conseillé aux	
		<ul style="list-style-type: none"> • Agents immobiliers • Constructeurs de Maisons Individuelles • Courtiers • Collaborateurs du Logement social • Promoteurs immobiliers • Conseillers bancaires 	
Méthode pédagogique			
<ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 			
Intervenant			
<ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 			
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
12 janvier, 18 mai, 25 septembre, 27 novembre 2015	Paris, Charenton, région	700 €*	

FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DES NON-RÉSIDENTS PRESENTIEL

PROGRAMME	FI24	1 JOUR
	<p>Gestion et mécanisme d'un crédit</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'emprunteur, l'opération, l'endettement, le FICP, le coût du crédit, les taux seuils de l'usure • L'offre de crédit, calcul du TEG, validité de l'offre, remboursements anticipés <p>Les différents financements immobiliers aux non résidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les prêts classiques • Les prêts relais • Les prêts in-fine • Modalités de remboursement : Franchises et différés d'amortissement • Intérêts intercalaires <p>Caractéristiques légales et fiscalité liées à une opération immobilière pour un non-résident</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fondamentaux de la fiscalité immobilière du non résident • Autres droits et taxes <p>Assurances et garanties</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'assurance décès, invalidité, incapacité • L'assurance perte d'emploi • L'assurance de l'immeuble • L'hypothèque, le privilège de prêteurs de deniers, le cautionnement <p>Approche du risque</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les équilibres du financement (taux d'endettement) ; la prise en compte des ressources • Le surendettement 	PREREQUIS
Connaissance du crédit immobilier		
Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les principes généraux et les mécanismes du financement de l'immobilier des non-résidents • Connaître les caractéristiques réglementaires, techniques et fiscales des financements des non résidents • Maîtriser les équilibres financiers d'une opération immobilière 		
Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Agents immobiliers • Conseillers en Gestion de Patrimoine • Constructeurs de Maisons Individuelles • Courtiers en crédits • Promoteurs immobiliers • Conseillers bancaires 		
Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 		
Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
25 février, 9 juillet, 5 octobre, 7 décembre 2015	Paris, Charenton, région	700 €*

* «Opération exonérée de TVA en application des disposition de l'article 261 4.4°a du CGI»

ECO-PTZ INDIVIDUEL E.BOOK ET CLASSE VIRTUELLE

PROGRAMME	CV33	1 JOUR
	PREREQUIS	
Introduction Contexte et objectifs de l'Eco PTZ individuel Mécanismes de l'Eco PTZ individuel <ul style="list-style-type: none"> • Les bénéficiaires • Les logements concernés • Les travaux éligibles <ul style="list-style-type: none"> - Le bouquet de travaux - L'amélioration de la performance énergétique > Objectifs de l'Eco PTZ > Conditions d'éligibilité de l'Eco PTZ individuel <ul style="list-style-type: none"> • Bénéficiaires • Logements concernés • Les travaux concernés : <ul style="list-style-type: none"> - Le bouquet de travaux - L'amélioration de la performance énergétique globale minimale du logement - La réhabilitation de systèmes d'assainissement non collectif par des dispositifs ne consommant pas d'énergie. > Modalités de financement de l'Eco PTZ (Montant, durée, assurances,...) > Montage du dossier de crédit (pièces justificatives, formulaire devis, formulaire facture...) > Cumul de l'Eco PTZ avec d'autres dispositifs d'aides > Illustrations pratiques	Connaissances fondamentales du crédit immobilier ou du crédit travaux Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les enjeux de l'amélioration de la performance énergétique des logements anciens • Maîtriser les conditions d'éligibilité de l'Eco Ptz individuel • Maîtriser la mise en place du financement des travaux de rénovation du logement individuel par l'Eco Ptz 	
	Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Administrateurs de Biens • Agents immobiliers • Courtiers en crédits • Conseillers bancaires 	
	Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Supports documentaires • Etudes de cas 	
	Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien du crédit immobilier 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTRA
20 janvier, 27 mai, 10 septembre, 19 novembre 2015	Paris, Charenton, région	1 500 €*

FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIETE ET FINANCEMENT DES TRAVAUX PRESENTIEL

PROGRAMME	FI17/FI38	2 JOURS	
<p>Premier jour - Fonctionnement de la copropriété</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différentes formes de syndicats • Le règlement de copropriété, les acteurs de la copropriété • Les droits et obligations des copropriétaires <p>Les assemblées de copropriétaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les assemblées : différentes formes, préparation et déroulement • Le procès verbal, les voies de recours contre ses décisions <p>Les ressources de la copropriété</p> <ul style="list-style-type: none"> • La répartition des charges, le budget prévisionnel • L'avance sur trésorerie permanente, le recouvrement des charges <p>Deuxième jour - Financement des travaux de la copropriété</p> <p>Les travaux dans l'immeuble en copropriété</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vote, financement, • Conditions d'exécution, accès aux parties privatives <p>La mutation des lots de copropriété</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les obligations du syndic en cas de vente d'un lot • Les règles de répartition des charges courantes et des travaux entre vendeur et acquéreur • Le recouvrement des sommes dues par le vendeur <p>Types de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le 1% à la mobilité résidentielle • Les aides aux propriétaires en difficulté, mécanismes de sécurisation 	PREREQUIS		
	Aucun		
	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre l'organisation d'une copropriété • Identifier les règles de gestion d'une copropriété • Maîtriser les règles de décision, d'organisation des travaux et de répartition des charges. 		
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrateurs de biens • Agents immobiliers • Conseillers bancaires 		
<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 			
<p>Intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formateur Consultant expert en droit de la copropriété. Intervention d'un expert en financement des travaux de copropriété 			
SESSIONS	LIEU		PRIX INTER
15, 16 avril, 24 et 25 juin, 6 et 7 octobre 2015	Paris, Charenton, région		1 200 €*

Formations financement de l'immobilier corporates

Ils ont dit...



<< Les points positifs de ce stage sont la grande expérience du formateur ainsi que les nombreux cas pratiques et exemples. >>

FINANCEMENT EN PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ (PPP)

PRESENTIEL

		FI15	1 JOUR
PROGRAMME		PREREQUIS	
<p>PPP : définition et caractéristiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition et caractéristiques • Marché des PPP • Application des PPP • Exemple <p>Présentation des montages juridico-financiers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation PPP et Délégation de Service Public (DSP) • Place du PPP dans l'ordre juridique • Caractéristiques et champs des contrats • Modèle économique • Modes de montages <p>Analyses de risques : matrice de risques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principes • Phase de conception / construction • Phase d'exploitation / maintenance <p>Rôles des conseillers techniques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Montages qui fonctionnent et les autres • Les succès et les échecs • Enseignements à tirer <p>Processus juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> • La durée • Les étapes <p>PPP et autres financements</p> <ul style="list-style-type: none"> • PPP et financements corporates • PPP et financement public 		<p>Notions de financement immobilier corporates</p> <p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les principales caractéristiques du PPP • Identifier les différents acteurs constitutifs du modèle économique du PPP, leur rôle et leurs spécificités • Identifier les différents modes de montage financier du PPP <p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collectivités locales • Directeurs immobiliers • Directeurs financiers • Promoteurs immobiliers • Banques <p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse • Méthodologie • Documentation • Etudes de cas <p>Intervenant</p> <p>Un formateur expert en financement d'opérations en PPP</p>	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
7 janvier, 1er avril, 4 juin, 18 septembre, 19 novembre 2015	Paris, Charenton, région	900 €*	

CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER (CBI) PRESENTIEL

		FI03	2 JOURS
PROGRAMME		PREREQUIS	
<p>Présentation générale du fonctionnement d'une opération de CBI</p> <ul style="list-style-type: none"> • La situation fiscale du crédit-preneur • Examen d'une matrice de proposition de CBI • Examen d'une proposition de CBI à partir d'un cas réel <p>Les conséquences de la cession d'un contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le régime fiscal applicable en cas d'acquisition des droits d'un précédent crédit-repreneur • Les conséquences de la levée d'option • Comparatif crédit/CBI pour une entreprise à l'IS • La situation fiscale du crédit-bailleur <p>Le traitement des subventions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les opérations réalisées dans le cadre de SCI • Comparatif crédit/CBI pour une SCI non assujettie à l'IS/assujettie à l'IS • Les modalités d'application des droits d'enregistrement • Le lease-back : intérêt de l'opération 		<p>Bonne connaissance du crédit immobilier</p> <p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les fondements du crédit-bail • Connaître l'encadrement juridique de ce type d'opération • Maîtriser les aspects financiers relatifs au montage d'une opération de crédit-bail • Connaître le régime fiscal du CBI <p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directeurs immobiliers • Directeurs financiers • Chargés de clientèle entreprises (banque) <p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Etudes de cas • Analyses de situations <p>Intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien des financements en Crédit Bail Immobilier 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
21 et 22 janvier, 16 et 17 juin, 23 et 24 septembre, 9 et 10 décembre 2015	Paris, Charenton, région	1 200 €*	

FINANCEMENT D'UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE
PRESENTIEL

PROGRAMME		FI16	2 JOURS
		<p>Contexte actuel du marché de la promotion immobilière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rappel historique • Renouvellement des acteurs • Evolution des pratiques • Situation actuelle, point d'actualité <p>Analyse du risque, principes et méthodologie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents types d'intervenants • La connaissance du promoteur • L'appréciation de l'opération à financer ou à garantir • La détermination des modalités d'intervention • Le financement corporates • La tarification bancaire <p>Caractéristiques des concours, contractualisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cadre juridique de l'opération • Principaux items : objet, montant, durée, conditions financières, conditions de mise en force • Garanties réelles • Garanties personnelles et notion de recours <p>Développement et financement des actifs tertiaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rappel des méthodes et valorisation des actifs tertiaires • Focus programmes de bureaux • Focus locaux commerciaux <p>Montages et prises de risques</p> <ul style="list-style-type: none"> • « Point de vue du banquier » 	
Notions de financement immobilier corporates			
Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les spécificités juridiques et fiscales liées au montage des opérations de promotion • Maîtriser les caractéristiques techniques du montage financier d'une opération de promotion immobilière • Comprendre et maîtriser les étapes liées au contrôle et au suivi des risques liés à ces opérations 			
Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Promoteurs immobiliers • Banques 			
Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Exemples, analyses de situation • Etudes de cas 			
Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien de la promotion immobilière 			
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
4 et 5 février, 18 et 19 juin, 14 et 15 octobre 2015	Paris, Charenton, région	1 600 €*	

FINANCEMENTS IMMOBILIERS STRUCTURES PRESENTIEL

PROGRAMME	FI02	2 JOURS
	<p>Contexte et évolution du marché</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'évolution des financements immobiliers structurés : marché, acteurs, produits • L'évolution de l'environnement réglementaire • L'évolution de l'environnement fiscal <p>Intervenants et modes de financements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investisseurs et nouveaux véhicules d'investissement (fonds d'investissement, institutionnels, foncières...) • Corporates <p>Les mécanismes des différentes techniques de structuration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financement hypothécaire / non hypothécaire • Financement d'acquisition « type LBO » • Financement d'acquisition de portefeuille d'immeubles / sociétés • Sale and lease-back • Titrisation <p>L'approche risque</p> <ul style="list-style-type: none"> • Montages et risques associés • Prévention et contrôle des risques 	PREREQUIS
Bonne connaissance du corporates		
<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître le marché de financements immobiliers structurés : historique, évolutions, acteurs, perspectives • Comprendre les différentes techniques de financement d'acquisition d'actifs immobiliers (acquisition directe ou indirecte) • Maîtriser le cadre juridique et fiscal lié aux financements immobiliers structurés • Faire le lien entre la structuration et les contraintes des clients et du marché 		
<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directeurs immobiliers • Directeurs financiers • Responsables risques (banque) • Responsables clientèles 		
<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Etudes de cas • Analyses de situations 		
<p>intervenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert et praticien des financements en Financements structurés 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
28 et 29 janvier, 16 et 17 juin, 6 et 7 octobre 2015	Paris, Charenton, région	1 600 €*

Formations expertise, droit, réglementation immobilière

Ils ont dit...



<< Ce stage m'a beaucoup apporté grâce à la qualité de la prestation du formateur et une très grande interactivité dans les échanges. >>

EVALUATION ET VALORISATION D'UN PATRIMOINE IMMOBILIER

PRESENTIEL

PROGRAMME		EI03	1 JOUR
<p>Principales composantes de l'expertise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluations /Expertises /Estimations • Notions juridiques : droit de la propriété, baux emphythéotiques, à construction... • Les conditions d'occupation : les baux d'habitation, les baux précaires, les conventions d'occupation, les baux Code civil, les baux commerciaux, les baux ruraux <p>Notion de valeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valeur vénale, valeur locative, valeur d'usage... • Les facteurs influençant la valeur (situation, facteurs physiques, économiques, sociaux...) <p>Méthodes simples d'expertise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Par comparaison, par le rendement, par sol et construction, par cash-flow... • Différence entre valeur vénale et valeur hypothécaire <p>Relation évaluation et financement immobilier</p>		PREREQUIS	
		Aucun	
		Objectifs	
		<ul style="list-style-type: none"> • Découvrir la démarche et les méthodes de l'expertise immobilière • Relier gestion de patrimoine à la notion de valeur immobilière • Intégrer la valeur immobilière dans la dimension du financement 	
		Conseillé aux	
<ul style="list-style-type: none"> • Conseillers en Gestion de Patrimoine • Directeurs immobiliers • Directeurs financiers • Experts comptables • Conseillers clientèle bancaires 			
Méthode pédagogique			
<ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Supports documentaires • Etudes de cas • Témoignages 			
Intervenant			
<ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert de la gestion de fonds immobiliers 			
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
6 janvier, 9 avril, 9 septembre, 19 novembre 2015	Paris, Charenton, région	700 €*	

GESTION DES ACTIFS IMMOBILIERS

PRESENTIEL

		GI03	2 JOURS
PROGRAMME		PREREQUIS	
L'immobilier comme classe d'actifs : <ul style="list-style-type: none"> • Attractivité et caractéristiques de l'investissement en immobilier • Besoins, profils et attente des investisseurs • Rentabilité et risques des investissements • Modes d'investissement La stratégie et démarche de gestion des actifs immobiliers : <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie de l'investissement et agrément AMF • Levée de fonds • Acquisition / organisation / cession • Property management et facility Les supports de la gestion des actifs immobiliers		Notions de mathématiques financières appliquées à l'immobilier	
Véhicules d'investissements non cotés : SCI, SCPI, OPCl		Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Appréhender l'immobilier comme classe d'actifs • Comprendre les stratégies de gestion des actifs immobiliers • Maîtriser la démarche et les techniques de gestion des actifs immobiliers • Connaître les supports de gestion des actifs immobiliers et leurs caractéristiques 	
Investissement cotés : Foncières, SIIC, produits dérivés sur indices Private equity immobilier		Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Directeurs immobiliers • Directeurs financiers 	
		Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Exemples • Travaux pratiques • Questions-réponses 	
		Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert de la gestion de fonds immobiliers 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
11 février, 15 octobre 2015	Paris, Charenton, région	1 500 €*	

RÉUSSIR LES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS DANS LE SECTEUR MÉDICO-SOCIAL NON LUCRATIF PERSONNES ÂGÉES ET PERSONNES HANDICAPÉES

PRESENTIEL

PROGRAMME		SEI06	1 JOUR
		PREREQUIS	
<p>Cadre réglementaire et méthodologie de montage d'une opération immobilière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cadre réglementaire médico-social • Autorisations • Plan pluri annuel d'investissement et campagnes budgétaires <ul style="list-style-type: none"> • Méthodologie de montage de dossier <ul style="list-style-type: none"> Dimensions à prendre en compte Partenaires à contacter Calendrier de réalisation <p>Contraintes autour d'un projet du secteur personnes âgées ou handicapées</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les contraintes autour du Grenelle de l'environnement • Conséquences sur le projet architectural • Incidence sur le montant des investissements <p>Définir et mener à bien sa politique immobilière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les incitations à la réhabilitation, à l'extension • Méthodologie, point d'attention : cas réels <p>Anticiper les impacts sur les modes de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les financements sociaux • Eclairage sur les autres outils de financements <p>Cas pratiques : témoignages</p> <p>Conclusion</p>		<p>Connaissance du secteur médico-social</p> <p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre connaissance de l'actualité réglementaire • Identifier les impacts sur les stratégies immobilières et les modes de financement • Appréhender les différentes méthodologies pour les mener à bien, partager des retours d'expériences <p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directeurs d'EHPA (Etablissement d'Hebergement pour Personnes Agées), EHPAD (Etablissement d'Hebergement pour Personnes Agées Dépendantes) • Représentants des conseils d'administration (Présidents, Trésoriers) d'établissements publics ou privés non lucratifs, • Représentants des autorités de compétence et de tarification, collectivités territoriales (CCAS) • Acteurs du logement social, du secteur mutualiste <p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposés pédagogiques • Présentation de cas réels <p>Intervenants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experts du secteur de l'économie sociale 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
Dates sur enfi.fr	Paris, Charenton, région	450 €*	

ENJEUX IMMOBILIERS AUX MOMENTS CLES DE LA GOUVERNANCE DES ETABLISSEMENTS MEDICO-SOCIAUX : CREATION REHABILITATION, FUSION PRESENTIEL

PROGRAMME Cadre réglementaire : les autorisations nécessaires <ul style="list-style-type: none"> • Création d'un nouvel établissement • Réhabilitation d'un établissement existant • Fusion de structures gestionnaires et transfert des autorisations La démarche d'expertise <ul style="list-style-type: none"> • Méthodologie • Techniques d'expertise • Etat des lieux financier La sécurisation juridique <ul style="list-style-type: none"> • Dispositions statutaires • Précautions d'usage • Partenaires Anticiper les impacts sur les modes de financement <ul style="list-style-type: none"> • Les financements sociaux • Eclairage sur les autres outils de financements Les solutions de portage immobilier <ul style="list-style-type: none"> • Propriété • Location • Les partenaires appropriés pour chaque option Incidences sur l'exploitation et la tarification <ul style="list-style-type: none"> • Le plan pluriannuel d'investissement (PPI) • Les campagnes budgétaires • Méthodologie de montage de dossier Conclusion	EI08	1 JOUR
	PREREQUIS	
	Connaissance du secteur médico-social	
	Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • S'approprier les enjeux immobiliers des établissements médico-sociaux • Connaître les fondamentaux de la gouvernance immobilière • Intégrer la dimension immobilière dans la définition des orientations stratégiques 	
	Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Présidents • Trésoriers • Directeurs généraux, directeurs d'établissements • Directeurs administratifs et financiers • Responsables des affaires immobilières 	
	Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposés pédagogiques • Présentation de cas réels • Partage d'expériences entre participants 	
Intervenants <ul style="list-style-type: none"> • Experts spécialisés dans le secteur médico-social 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
Dates sur enfi.fr	Paris, Charenton, région	450 €*

**ACTUALITES PRATIQUES DES BAUX COMMERCIAUX :
 INCIDENCE DE LA LOI PINEL
 PRESENTIEL**

		DI17	1 JOUR
PROGRAMME		PREREQUIS	
L'environnement juridique et commercial des baux commerciaux : évolution du droit commun du bail		Connaissance de la réglementation jusqu'en 2010	
Le champ d'application du statut et ses exclusions		Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Renforcer son expertise sur les baux commerciaux • Connaître l'actualité de l'ensemble des questions relatives aux baux commerciaux • Analyser les incidences des dernières décisions de jurisprudence • Assimiler les nouvelles dispositions liées à la loi PINEL et en identifier les impacts 	
Les clauses du bail réglementées par le statut - interprétations des dispositions d'ordre public			
Les modifications forcées du bail			
La cession, le renouvellement du bail			
Les droits d'option et de repentir			
Les questions de procédures			
Les impacts du volet «baux commerciaux» de la Loi Pinel et leur application		Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Directeurs immobiliers • Directeurs financiers 	
		Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Jurisprudence • Travaux pratiques • Questions-réponses 	
		Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert immobilier et en conseil sur le renouvellement de baux 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
22 janvier, 1er avril, 19 juin, 8 octobre, 27 novembre 2015	Paris, Charenton, région	650 €*	

LES BAUX COMMERCIAUX : RÉGLEMENTATION ET PRATIQUE

PRESENTIEL

		DI16	2 JOURS
PROGRAMME		PREREQUIS	
Champ d'application du statut des baux commerciaux Cadre juridique du bail commercial Modalités de fixation et d'évolution du loyer Les évènements en cours de bail du patrimoine La résiliation anticipée du bail commercial L'arrivée du terme ou les conséquences de la prolongation tacite La répartition des charges/redevances/taxes/impôts et des travaux Les baux dérogatoires et conventions d'occupation précaire La fiscalité des baux commerciaux Introduction au bail vert		Pas de prérequis	
		Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Respecter la maîtrise de toutes les étapes de vie du bail commercial et la nouvelle réglementation instaurées par la loi Pinel • Acquérir la maîtrise de toutes les étapes de vie du bail commercial • Prévenir le risque de contentieux, mesurer les incidences de la jurisprudence • Connaître les aspects fiscaux liés aux baux commerciaux 	
		Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Directeurs immobiliers • Directeurs financiers • Experts comptables 	
		Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Supports documentaires • Jurisprudence • Etudes de cas 	
		Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Un formateur expert immobilier et en conseil sur les baux 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
20 et 21 janvier, 30 et 31 mars, 17 et 18 juin, 6 et 7 octobre, 25 et 26 novembre 2015	Paris, Charenton, région	1 500 €*	

DROIT DE L'URBANISME : ACTUALITÉS

PROGRAMME

Objectifs et enjeux de la réforme du droit de l'urbanisme

- Evolution récente du droit de l'urbanisme
- Enjeux fonciers et environnementaux
- Autres enjeux

Hiérarchie générale des documents d'urbanisme

- SCOT (Schéma de Cohérence Territoriale)
- DTADD (Directive Territoriale d'Aménagement et de Développement Durables)
- PLU (Plan Local d'Urbanisme)

Evolutions successives : SHOB (Surface Hors Œuvre Brute), SHON (Surface Hors Ouvre Nette), SP (Surface de Plancher)

Analyse de la réforme des autorisations d'urbanisme

- Les certificats d'urbanisme et les détachements parcellaires
- Transition avec le nouveau champ d'application du lotissement
- Incidence des autres types d'autorisations d'occupation du sol

Interactions des autorisations d'urbanisme et autres réglementations

EI05
1 JOUR

PREREQUIS

Connaissance de la réglementation avant la réforme

Objectifs

- Connaître et comprendre les objectifs de la réforme et leurs applications
- Respecter l'obligation de contrôle et d'information du conseil immobilier sur la nature des biens
- Adapter les procédures en fonction de la nouvelle réglementation et sécuriser les pratiques

Conseillé aux

- Collectivités locales
- Directeurs juridiques
- Acteurs du Logement social
- Promoteurs immobiliers

Méthode pédagogique

- Exposés
- Etudes de cas
- Echanges et débats, interprétation
- Supports documentaires

Intervenant

- Animé par un consultant formateur en évaluation et gestion de patrimoine, spécialiste du droit de l'urbanisme

SESSIONS
LIEU
PRIX INTER

5 février, 3 juin,
16 septembre, 18 novembre
2015

Paris, Charenton, région

650 €*

DROIT DE L'URBANISME : RÈGLES FONDAMENTALES ET RÉFORME DES AUTORISATIONS

PRESENTIEL

PROGRAMME Préambule sur la réforme de l'affectation immobilière <ul style="list-style-type: none"> • Définitions juridiques et illustrations pratiques • Corrélation entre destination des biens au sens de l'article L 631-7 du C.C.H (Code de la Construction et de l'Habitation) et destination des lieux au sens des baux commerciaux Hiérarchie générale des documents d'urbanisme (à jour du projet de loi « A.L.U.R » (Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové)) <ul style="list-style-type: none"> • Au niveau national (SCOT / DTADD) • Au niveau local (PLU / POS (Plan d'Occupation des Sols)/ Carte communale etc...) • Zoom sur les principaux droits de préemption Analyse de la réforme des autorisations d'urbanisme (à jour du projet de loi « A.L.U.R) <ul style="list-style-type: none"> • Les certificats d'urbanisme et leurs conséquences • Hiérarchie des quatre grandes familles d'autorisations d'urbanisme • Chronologie d'une autorisation d'urbanisme (intégrant les nouvelles obligations liées à la RT 2012) • Evolution du régime des détachements parcellaires • Transition avec le nouveau champ d'application du lotissement 	EI04	2 JOURS
	PREREQUIS	
	Aucun	
	Objectifs Volet « Affectation/Usage » <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la rédaction d'un acte de vente ou de location • S'approprier les modifications de l'article L.613-7 du Code de la Construction et de l'Habitation Volet « Urbanisme » <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les implications de la Loi «A.L.U.R») dans le cadre du droit de l'urbanisme • Apprécier les interactions entre les documents et les autorisations d'urbanisme • Comprendre les évolutions : SHOB, SHON, SP • Respecter l'obligation de contrôle et d'information du conseil immobilier et financier sur les risques liés au montage d'une opération de construction et/ou d'extension immobilière 	
	Conseillé aux <ul style="list-style-type: none"> • Directeurs juridiques • Promoteurs 	
	Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Exposé, Jurisprudence, Travaux pratiques et Questions-réponses 	
Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Consultant formateur en droit immobilier 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
3 et 4 avril, 1 et 2 juin, 14 et 15 septembre, 16 et 17 novembre 2015	Paris, Charenton, région	1 600 €*

LOI ALUR, LOI PINEL : ETAT DES LIEUX REGLEMENTAIRES
CLASSE VIRTUELLE & E.BOOK

PROGRAMME <ul style="list-style-type: none"> • Contrôler le respect de la déontologie des professionnels de l'immobilier • Combattre la crise du logement • Proposer une garantie universelle contre les loyers impayés • Mieux encadrer les relations locataires-propriétaires • Reformuler les copropriétés • Lutter contre l'habitat indigne et améliorer l'accès au logement social • Elaborer de nouvelles règles d'urbanisme intercommunales 	EBCV02	1h30
	PREREQUIS	
	Pas de prérequis	
	Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Cerner l'étendue des mesures proposées par le projet ALUR • Percevoir les conséquences des modifications réglementaires • Se sensibiliser aux impacts sur les métiers immobiliers et leurs clientèles 	
	Conseillé à <ul style="list-style-type: none"> • Tout professionnel de l'immobilier 	
	Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Présentation didactique • Remise d'un support numérique (ENFI book) • Questions/réponses 	
Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Consultant formateur en droit immobilier 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTRA
Sur demande	Paris, Charenton, région	450 €*

FONDAMENTAUX ET ACTUALITES DES SCI
PRESENTIEL

		DI06	1 JOUR
PROGRAMME		PREREQUIS	
<ul style="list-style-type: none"> • Rappel - les Sociétés Civiles : définition, objectifs et catégories Le cadre juridique de la SCI : <ul style="list-style-type: none"> - Forme juridique et impacts ; statut ; objet social - Capital social - Associés ; apports - Nature des biens détenus • Fonctionnement de la SCI <ul style="list-style-type: none"> - Comptabilité - Financement ; compte courant associés • La fiscalité de la SCI : <ul style="list-style-type: none"> - Choix : IS / IR - Régime d'imposition (revenus fonciers, plus-values, acquisition/ cession de parts) - TVA - Résultat fiscal- répartition et taxation des résultats - Impacts fiscaux pour associées et créanciers • Focus sur différents points : <ul style="list-style-type: none"> - Les comptes courants d'associés et leur refinancement - Les SARL : spécificités et risques - Garanties : sûretés réelles (Hypothèque, nantissement, délégation) ; caution (personnel, hypothécaire) - Approche « bilantielle » 		Pas de prérequis	
		Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Actualiser et approfondir ses connaissances sur les aspects juridiques des SCI • Identifier et analyser l'impact fiscal des montages de SCI • Identifier les risques afférents aux spécificités de la SCI • Connaître l'actualité de la SCI et ses impacts 	
		Conseillé à <ul style="list-style-type: none"> • Tout professionnel de l'immobilier 	
		Méthode pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Documentation • Etude de cas 	
		Intervenant <ul style="list-style-type: none"> • Consultant formateur en droit immobilier 	
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER	
6 janvier, 14 avril, 14 septembre, 20 novembre 2015	Paris, Charenton, région	650 €*	

Parcours diplômants, certifiants, habilitants, ...

Ils ont dit...



<< Les différents niveaux ont permis de mieux échanger sur nos expériences. Le mix entre théorie et pratique est vraiment efficace. Le travail en équipe installe la convivialité .>>

EXECUTIVE MASTER FINANCE DE L'IMMOBILIER

Diplôme BAC + 5 de l'Université PARIS DAUPHINE

PRESENTIEL

PROGRAMME

Ces 15 dernières années l'immobilier a vu ses méthodes de gestion se transformer dans le sens d'une globalisation, d'une internationalisation et surtout d'une financiarisation générant complexité et nouvelles compétences.

L'ENFI et L'Université Dauphine, par leur expertise de la finance et du management de l'immobilier, proposent une formation répondant aux évolutions de ce secteur.

FINANCE APPLIQUEE A L'IMMOBILIER

- Les différents marchés financiers
- Mathématiques financières
- Approche des risques & Bâle II - Bâle III
- Refinancement d'activités investisseurs
- Marchés interbancaires, liquidités,
- BCE
- L'immobilier en portefeuille
- Produits dérivés, évaluation d'actifs complexes, dérivés immobiliers
- Financement d'opérations : Particuliers / Opérateurs publics / Investisseurs, entreprises, promoteurs / Montage d'opération PPP
- Titrisation
- Analyse financière, fondamentaux sur les grands indicateurs
- Ingénierie financière (financements structurés)
- Informations immobilières

CAS DE SYNTHESE DE FINANCEMENTS COMPLEXES (PARTICULIERS/CORPORATES)

Etudes de cas :

- Financement d'un projet «Particuliers»
- Financement d'un projet «Corporates»

MBA1011
52 JOURS

PREREQUIS

Licence et expérience professionnelle

Objectifs

- Développer les capacités managériales et financières des étudiants afin de les préparer à exercer des responsabilités dans les différents métiers financiers de l'immobilier
- Pour les managers en fonction, il s'agit de consolider leur expérience et d'élargir le champ de leurs compétences pour mieux accompagner leur trajectoire professionnelle

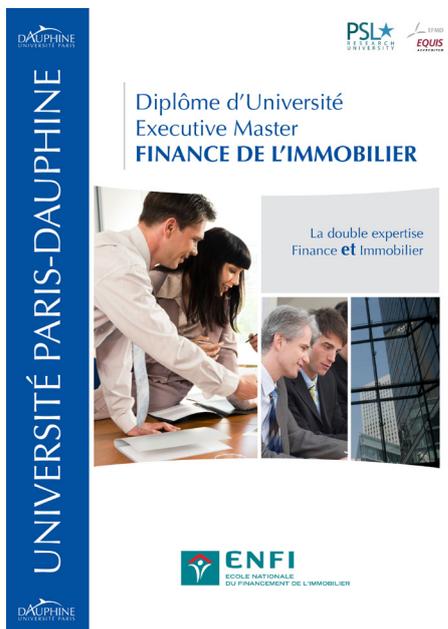
METIER ET CONTEXTE ECONOMIQUE ET JURIDIQUE DE L'IMMOBILIER

- Valorisation des biens immobiliers, expertise immobilière
- Economie financière appliquée à l'immobilier

DEUX AXES D'OUVERTURE

- Un projet international
- Un éclairage sur les principales thématiques du management

Ce cursus associe un corps d'enseignants chercheurs de l'Université Paris Dauphine et des experts du Crédit Foncier



Conseillé aux

- Managers souhaitant s'orienter ou se spécialiser dans ce secteur, cadres du secteur de la finance de l'immobilier

Méthode pédagogique

- Apports didactiques
- Analyses de cas spécifiques
- Travaux pratiques collectifs
- Revues de documents
- Mises en situation
- Conférences

Intervenants

- Universitaires chercheurs et professionnels du financement de l'immobilier

SESSIONS

LIEU

PRIX INTER

Sur demande

Paris, La Défense

Sur demande

CYCLE FINANCEMENT IMMOBILIER DES PARTICULIERS

Certification professionnelle de conseiller spécialisé en financement
immobilier des particuliers

PRESENTIEL / E.BOOK / E.LEARNING

PROGRAMME

Un cycle pour toute personne débutant dans le domaine du financement immobilier au particulier ou changeant d'affectation dans l'objectif de développer des compétences de spécialiste du financement immobilier des particuliers.

Ce parcours permet l'appropriation et la bonne compréhension de l'ensemble de la chaîne de valeur du crédit immobilier aux particuliers au travers de l'enseignement de techniques juridiques, financières, fiscales et commerciales.

Maîtriser l'environnement professionnel

- Connaître le marché immobilier et ses acteurs
- Connaître l'environnement économique du secteur banque-assurance
- Connaître le cadre réglementaire du secteur bancaire
- Respecter l'environnement réglementaire du conseil en financement

Répondre aux besoins de financement des particuliers

- Découvrir le client, identifier sa situation familiale et patrimoniale
- Analyser la situation financière du particulier
- Connaître la gamme des produits bancaires proposés à la clientèle particuliers
- Comprendre l'opération immobilière du client
- Maîtriser les techniques de financement des projets immobiliers des particuliers
- Maîtriser le processus de vente

Traiter et suivre les dossiers de crédits des particuliers

- Monter et instruire le dossier de crédit selon le type d'opération
- Mettre en place les offres de prêt
- Traiter les événements de la relation client et gérer les actions de recouvrement

CSFIP1011

21 JOURS

PREREQUIS

Bac + 2 ou expérience professionnelle

Objectifs

- Connaître l'activité et l'environnement du marché immobilier.
- Comprendre le fonctionnement du secteur banque-assurance sous ses aspects économiques et réglementaires.
- Acquérir une vision d'ensemble de la chaîne de valeur du crédit immobilier.
- Maîtriser les aspects économiques financiers et juridiques de la relation client.
- Maîtriser les techniques de financement du particulier et la gestion des risques sous leurs aspects réglementaires et déontologiques (vigilance, conseil)

Gérer l'approche client et prescripteur

- L'approche marketing
- Le processus de vente BtoC
- Le processus de vente BtoB

Vue générale du Cycle Financement
immobilier des particuliers

UNITE 1 - 3,5 Jours

Maîtriser l'environnement
professionnel

UNITE 2 - 10,5 Jours

Répondre aux besoins de financement
des particuliers

UNITE 3 - 3 Jours

Traiter et suivre les
dossiers de crédits

UNITE 4 - 3 Jours

Organiser et piloter
son activité

ENTRAINEMENT
ET EVALUATION

Conseillé aux

- Directeurs immobiliers
- Directeur d'Agence bancaire,
- Attaché, Chargé, Conseiller ou Gestionnaire de clientèles bancaires,
- Conseiller commercial ou financier,
- Chargé de prescription immobilière,
- Responsable d'Unité de back office crédit immobilier...

Méthode pédagogique

- Exposés
- Exemples
- Travaux pratiques
- Questions-réponses
- E.learning
- E.book

Intervenant

- Un formateur expert de la gestion de fonds immobiliers

SESSIONS

20 janvier 2015 au 15 juin
2015

LIEU

Paris, Charenton

PRIX INTER

7 500 €*

**APPROFONDISSEMENT FORMATION IOBSP NIVEAU 1 - COURTIER
 POUR LA CERTIFICATION DE CONSEILLER SPECIALISE
 EN FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DU PARTICULIER**
PRESENTIEL / E.BOOK / E.LEARNING

PROGRAMME	CSFIP1011	3 JOURS
<p>Développement commercial (1j)</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse du potentiel de son environnement • L'optimisation de la relation client et du partenariat • La posture et la technique commerciales du courtier • Les situations de négociation <p>Organisation et rentabilité de l'activité (1j)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les éléments constitutifs de la rentabilité • La mesure de la rentabilité • Le développement de la rentabilité de son activité • Les évolutions de l'environnement et la rentabilité <p>Optimisation de l'activité et reporting (1j)</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse et le diagnostic de l'activité • Les objectifs et le plan d'action • Le suivi et les indicateurs de performance • Le reporting de l'activité 	PREREQUIS	
	Habilitation IOBSP Niveau 1	
	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser et mobiliser les éléments clés du développement commercial d'une activité de financement immobilier. • Réaliser des bilans et reportings afin d'optimiser l'activité. 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Courtiers 	
	<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 	
	<p>Intervenants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formateurs experts, praticiens du crédit immobilier et du montage d'opérations 	
SESSIONS	LIEU	
Dates sur enfi.fr	Paris, Charenton, région	
		PRIX INTER
		1 800 €*

VAE CERTIFICATION DE CONSEILLER SPECIALISE EN FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DU PARTICULIER

Les étapes de la démarche VAE

CSFIPVAE01
3 JOURS

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) s'adresse à tout professionnel en maîtrise de son métier grâce à son expérience professionnelle et qui ne dispose pas de diplôme en lien avec ses compétences.

Grâce au dispositif de la VAE, il peut obtenir une certification professionnelle.

Une demande de VAE nécessite de remplir certaines conditions dont un minimum de 3 années cumulées d'expérience dans le domaine considéré.

Les étapes de la VAE

LE SCHEMA DE VALIDATION DE LA DEMARCHE DE VAE



L'accompagnement à la VAE

> Vous souhaitez un accompagnement dans votre démarche

- Vous êtes suivi par un professionnel de l'accompagnement et un professionnel du financement de l'immobilier
- Vous êtes aidé dans la constitution et la présentation du dossier de validation
- Vous bénéficiez du regard de professionnels sur le dossier que vous constituez et de leurs conseils en distanciel.
- Vous bénéficiez d'un entraînement à l'examen final

SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
Dates sur enfi.fr	Paris, Charenton, région	700 €* validation seule 1 500 €* avec accompagnement

CYCLE D'EXPERTISE FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATES

Certification professionnelle d'Expert en financement de l'immobilier corporates

PRESENTIEL

PROGRAMME

CSFIP1011

21 JOURS

PREREQUIS

Connaissance de l'immobilier et de son financement

Objectifs

- Connaître l'activité et l'environnement du marché immobilier.
- Comprendre le fonctionnement du secteur banque-assurance sous ses aspects économiques et réglementaires.
- Acquérir une vision d'ensemble de la chaîne de valeur du crédit immobilier.
- Maîtriser les aspects économiques financiers et juridiques de la relation client.
- Maîtriser les techniques de financement du particulier et la gestion des risques sous leurs aspects réglementaires et déontologiques (vigilance, conseil)

Conseillé aux

- Directeur et Conseiller clientèle corporates
- Responsable d'opérations immobilières

Méthode pédagogique

- Apports didactiques
- Travaux pratiques collectifs
- Revues de documents
- Mises en situation

Intervenants

- Experts métiers du Crédit Foncier, du monde économique et financier

Ce cycle d'expertise, opérationnel et très complet permettra à tout professionnel d'intégrer dans son métier, dans ses pratiques, les évolutions et implications financières liées à l'immobilier.

ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT CORPORATES

Module 1 - Fondamentaux économiques, financiers et fiscaux

- Point marché, indices immobiliers, acteurs du marché immobilier et classes d'actifs
- Analyse financière et maths financières appliquées à l'immobilier, fiscalité, droit de l'immobilier

Module 2 – Commercialisation des financements corporates

- Représentation de son établissement auprès de ses clients et partenaires
- Relation client et techniques de commercialisation
- Prévention des risques commerciaux

Module 3 - Valorisation des actifs immobiliers

- Facteurs de la valeur d'un bien immobilier
- Méthodes d'expertise : comparaison, capitalisation des revenus, DCF ...
- Valorisation de biens spécifiques et complexes
- Mise en situation d'évaluation d'un bien /patrimoine immobilier

FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATES PRIVE

Module 4 - Financement d'une opération de promotion immobilière

- Contexte de la promotion immobilière
- Principes et méthode, analyse du risque
- Caractéristiques des concours, contractualisation
- Montage et analyse de risques
- Approche commerciale
- Etudes de cas

Module 5 - Financement long terme et crédit-bail immobilier

- Contexte du financement long terme
- Opérations d'investissement et techniques de financement long terme
- Techniques de financement en CBI (Crédit Bail Immobilier)
- Etudes de cas

Module 6 - Les contrats, les garanties, le risque

- Opérations contractuelles et suivi des contrats
- Garanties liées à la personne morale - Garanties liées à l'immeuble
- Gestion des événements liés au contrat – suivi du risque
- Défaut de paiement : recouvrement et contentieux
- Examen de dossiers

FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATES PUBLIC

Module 7 - Financement du logement social

- Marché et acteurs du logement social et de l'économie sociale
- Financement des opérations du logement social
- Financement des opérations liées à l'économie sociale
- Etudes de cas

Module 8 - Financement du Secteur Public Territorial (SPT)

- Marché du SPT en France, enjeux et perspectives
- Opérations de financement et principes de rémunération
- Gestion dynamique de dettes
- Examen de dossiers

Module 9 - Le financement du secteur public territorial

- Caractéristiques et marché des PPP (Partenariat Public-Privé)
- Présentation des montages juridico-financiers
- Conditions de réussite : les montages qui fonctionnent
- PPP et autres financements
- Etudes de cas

FINANCEMENTS IMMOBILIERS STRUCTURES ET SYNDICATION

Module 10 - Les financements immobiliers structurés

- Marché, contexte réglementaire et fiscal, acteurs, problématique de recours aux financements immobiliers structurés
- Principaux véhicules d'investissement : fonctionnement et risques
- Techniques de financement : schémas, termes et conditions, optimisation

Module 11 - Le refinancement des prêts immobiliers

- Titrisation
- Obligations foncières
- ABS (Asset-Backed Security) : RMBS (Residential Mortgage-Backed Security) - CMBS (Commercial Mortgage-Backed Security)

Module 12 - La syndication et prêteurs alternatifs

- Contexte de la syndication des financements immobiliers
- Méthodes et techniques de syndication
- Approche et démarche des prêteurs alternatifs (assureurs, fonds de dettes)

GESTION D'ACTIFS IMMOBILIERS

Module 13 - L'immobilier comme classe d'actifs

- Attractivité et caractéristiques de l'investissement en immobilier
- Besoins, profils et attente des investisseurs
- Rentabilité et risques des investissements
- Modes d'investissement



SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
Dates sur enfi.fr	Paris, Charenton	8 500 €*

* «Opération exonérée de TVA en application des disposition de l'article 261 4.4°a du CGI»

LE PASSEPORT IOBSP NIVEAU III - 20 HEURES HABILITATION POUR INSCRIPTION ORIAS PRESENTIEL

PROGRAMME	IOBSP NIV III	3 JOURS
	PREREQUIS	
	Aucun	
	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renforcer et développer la maîtrise de toute la chaîne de valeur du financement immobilier du particulier • Disposer de toutes les connaissances juridiques et compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement. 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement exerçant l'activité de courtier ou de mandataire non Exclusif à titre complémentaire 	
<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposé • Supports documentaires • Etudes de cas 		
<p>Intervenants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formateurs experts et praticiens du crédit immobilier 		
SESSIONS	LIEU	PRIX INTER
Consulter sur le site enfi.fr	Paris, Charenton, région	1 500 €*

LE PASSEPORT IOBSP NIVEAU 1 - 150 HEURES HABILITATION POUR INSCRIPTION ORIAS BLENDED LEARNING

PROGRAMME

Il s'agit de la formation pour l'IOBSP spécialisé en crédit immobilier exerçant l'activité de courtier ou de mandataire non exclusif à titre principal. Le programme comprend un tronc commun de 60 heures et un parcours spécialisé de 90 heures renforcé en matière immobilière. Grâce à l'utilisation de différents modules de E.learning et de E.book, l'apprenant, entre les sessions présentielles, travaille de chez lui une grande partie des programmes.

PARCOURS COMMUN – 60 HEURES

ENVIRONNEMENTS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES 16 HEURES

- Environnement de la Banque et de l'Assurance
- Contexte général de l'activité et conditions d'exercice
- Environnement juridique du client
- Distribution de crédits et vente à distance

CADRE REGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE - 16 HEURES

- Réglementation, acteurs, contrôle
- Protection du client
- Lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme
- Prévention du surendettement

FONDAMENTAUX SUR LES CREDITS - 28 HEURES

- Crédit consommation et crédit de trésorerie
- Crédit immobilier
- Service de paiement
- Regroupement de crédits

PARCOURS SPECIALISE – 90 HEURES

90 heures pour les IOB spécialisés dans l'activité crédit immobilier.

CREDIT CONSOMMATION ET DE TRESORERIE - 14 HEURES

- L'environnement réglementaire des crédits à la consommation
- Les caractéristiques techniques et financières
- L'analyse de la situation client et le montage du dossier
- Etudes de cas

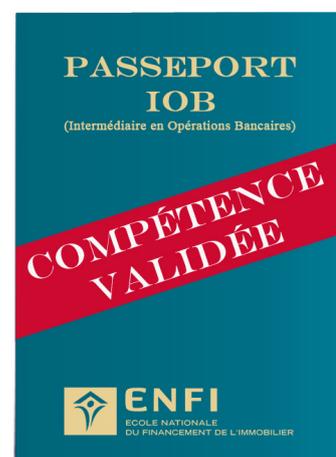
SERVICES DE PAIEMENT - 14 HEURES

- L'environnement réglementaire des services de paiement
- Les caractéristiques des différents services de paiement
- Les droits de la clientèle et les obligations
- Montages de dossiers et études de cas

IOBSP NIV I
21 JOURS

PREREQUIS

Aucun



Objectifs

- Renforcer et développer la maîtrise de toute la chaîne de valeur du financement immobilier du particulier
- Disposer de toutes les connaissances juridiques et compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement.

REGROUPEMENT DE CREDITS - 14 HEURES

- L'environnement réglementaire du regroupement de crédits
- Les caractéristiques techniques et financières
- L'analyse de la situation client et le montage du dossier
- Etudes de cas

CREDIT IMMOBILIER - 48 HEURES

- Les caractéristiques techniques et financières des crédits immobiliers
- L'analyse de la situation client
- Le montage d'un dossier de crédit immobilier
- L'approche commerciale du prêt immobilier, la déontologie du professionnel
- Note professionnelle

 Vue générale du parcours IOBSP
 Niveau I - 150 heures

PARCOURS COMMUN 60 h

 PARCOURS SPECIFIQUE
 90 h CREDIT IMMOBILIER

MODULE 1 - 16 h
Environnements et pratiques professionnelles
MODULE 1 - 14 h
Crédit consommation et de trésorerie
MODULE 2 - 16 h
Cadre réglementaire et juridique
MODULE 2 - 14 h
Services de paiements
MODULE 3 - 28 h
Fondamentaux sur les crédits
MODULE 3 - 14 h
Regroupement de crédits
ENTRAINEMENT ET EVALUATION
MODULE 4 - 48 h
Crédit immobilier
Conseillé aux

- Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement exerçant l'activité de courtier ou de mandataire non exclusif à titre principal

Méthode pédagogique

- Apports didactiques
 - Revues de documents
 - E.Book
 - E.learning
 - Illustration par des analyses de cas spécifiques
 - Travaux pratiques collectifs
 - Quiz, contrôles continus des connaissances
- Alternance 2/3 présentiel et 1/3 distanciel

Intervenants

- Experts métiers du courtage et praticiens du crédit immobilier

SESSIONS

LIEU

PRIX INTER

Consultez le site enfi.fr

Charenton, région

3 600 €*

ETRE NEGOCIATEUR IMMOBILIER SPECIALISATION IMMOBILIER RESIDENTIEL

Certifiante ELEGIA

PROGRAMME

ETRE NEGOCIATEUR IMMOBILIER SPECIALISATION IMMOBILIER RESIDENTIEL (7 J)

REGLEMENTATION DES ACTIVITES DE TRANSACTIONS IMMOBILIERES (1 J)

- Cadre posé par la loi Hoguet depuis la loi ALUR
- Réglementation professionnelle
- Obligations liées à l'exercice de l'activité
- Atelier

CADRE JURIDIQUE DES ACTES PRECEDANT LA VENTE (1J)

- Relations contractuelles préalables à la vente
- Avant-contrats et engagements des parties
- Gérer la période intermédiaire
- Ateliers

L'ACTE DE VENTE DU LOGEMENT (2 J)

- Réalisation de la vente
- Conséquences juridiques de la vente
- Aspects fiscaux de la vente d'immeuble de logement
- Ateliers

PANORAMA DES DIAGNOSTICS TECHNIQUES (DDT) : COMMENT SECURISER SES DOSSIERS IMMOBILIERS (1J)

- Le dossier de diagnostic technique immobilier et le dossier technique global
- Panorama synthétique des différents états, diagnostics et constats à intégrer dans le dossier de diagnostic technique
- Qui peut réaliser ces différents diagnostics, quelles garanties, quel champ d'action ?
- Atelier

EVALUATION DES BIENS IMMOBILIERS D'HABITATION : LES METHODES D'ESTIMATION (1 J)

- Déterminer la valeur d'un immeuble d'habitation
- Types d'approche de la valeur
- Identifier les outils nécessaires à une bonne évaluation
- Utiliser différentes méthodes d'évaluation
- Créer son tableau de bord du marché local
- Cas pratiques

NEGO1012

10 JOURS

PREREQUIS

Aucun



Etre négociateur immobilier
Spécialisation
immobilier résidentiel
Certifiante ELEGIA

REGLEMENTATION DES
ACTIVITES DE TRANSACTIONS
IMMOBILIERES (1 J)

CADRE JURIDIQUE DES ACTES
PRECEDANT LA VENTE (2 J)

PANORAMA DES DIAGNOSTICS
TECHNIQUES (DDT) :
COMMENT SECURISER SES
DOSSIERS IMMOBILIERS (1J)

EVALUATION DES BIENS
IMMOBILIERS D'HABITATION :
LES METHODES D'ESTIMATION
(1 J)

NEGOCIATION IMMOBILIERE
ENTRAINEMENT INTENSIF
POUR LE SUCCES (2 J)

OPTION
HABILITATION IOBSP NIV III
Délivrée par l'ENFI (2J)


ENFI

 ECOLE NATIONALE DU
 FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

**NEGOCIATION IMMOBILIERE : ENTRAINEMENT INTENSIF
POUR LE SUCCES (2J)**

- Accueillir un client
- En visite
- Juste après la visite
- Jeux de rôles

**OPTION HABILITATION IOBSP NIVEAU III (Inscription ORIAS)
(2J)**

CADRE JURIDIQUE ET DEONTOLOGIQUE DE L'IOBSP

- Environnement juridique des activités
- Encadrement de l'activité d'IOBSP
- Prévention des conflits d'intérêts
- Protection du client

**CARACTERISTIQUES ET MECANISMES DES PRETS
IMMOBILIERS**

- Objet et types de prêts
- Prêts aidés et réglementés
- Prêts du secteur libre
- Caractéristiques techniques et financières
- Risques liés au crédit
- Garanties des financements immobiliers
- L'approche commerciale du crédit immobilier
- Le calcul d'une enveloppe financière
- L'approche déontologique du professionnel
- Etudes de cas

Objectifs

- Maîtriser les règles juridiques, financières et fiscales de la transaction immobilière en immobilier d'habitation
- Intégrer les modifications apportées par la Loi Alur
- Identifier les méthodes d'évaluation d'un bien d'habitation
- S'entraîner à la négociation immobilière et aux techniques de vente

Conseillé aux

- Négociateurs immobiliers nouvellement recrutés ou souhaitant structurer et valider leur pratique

Méthode pédagogique

- Questionnaire d'évaluation pour mesurer sa progression et obtenir un certificat ELEGIA
- Questionnaire d'évaluation pour obtenir l'habilitation IOBSP NIV III par l'ENFI
- Apprentissage des techniques professionnelles facilité par de nombreux exercices pratiques
- Chaque participant bénéficie dans le mois qui suit sa formation d'un accompagnement individualisé à son poste de travail par le formateur

Intervenants

- Professionnels de la transaction

SESSIONS

LIEU

PRIX INTER

Sur demande

Paris

Sur demande

ETRE NEGOCIATEUR IMMOBILIER SPECIALISATION IMMOBILIER COMMERCIAL

Certifiante **ELEGIA**

PROGRAMME

ETRE NEGOCIATEUR IMMOBILIER SPECIALISATION IMMOBILIER COMMERCIAL (8J)

REGLEMENTATION DES ACTIVITES DE TRANSACTIONS IMMOBILIERES (1 J)

- Cadre posé par la loi Hoguet depuis la loi ALUR
- Réglementation professionnelle
- Obligations liées à l'exercice de l'activité
- Cas pratique

CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE IMMOBILIERE (1 J)

- Notion de mandat et conséquences juridiques
- Avant-contrats
- Conditions de réalisation de la vente
- Atelier

LES SPECIFICITES DE LA VENTE DE BUREAUX ET MURS COMMERCIAUX (2 J)

- Vérifications et formalités préalables à la vente
- Impacts du droit de l'urbanisme sur la vente de bureaux et murs commerciaux
- Démarches à effectuer au regard des obligations environnementales
- Aspects fiscaux
- Clauses spécifiques de la promesse et des avant-contrats (cas pratique)
- Conditions suspensives particulières à la vente de locaux professionnels, industriels ou commerciaux
- Charges et conditions particulières à la vente de locaux professionnels, industriels ou commerciaux
- Formalités postérieures à l'acte de vente

EVALUATION DES BIENS IMMOBILIERS D'ENTREPRISE : LES METHODES D'ESTIMATION (2 J)

- Les cas d'évaluation d'un bien professionnel
- Evaluer un fonds de commerce
- Evaluer les droits au bail
- Evaluer un immeuble à vocation professionnelle

NEGO1013
10 JOURS

PREREQUIS

Aucun


 Etre négociateur immobilier
 Spécialisation
 immobilier commercial
 Certifiante ELEGIA

**REGLEMENTATION DES
ACTIVITES DE TRANSACTIONS
IMMOBILIERES (1 J)**
**CADRE JURIDIQUE DE LA
VENTE IMMOBILIERE (1 J)**
**SPECIFICITES DE LA VENTE
DE BUREAUX ET MURS
COMMERCIAUX (2J)**
**EVALUATION DES BIENS
IMMOBILIERS D'HABITATION :
LES METHODES D'ESTIMATION
(2 J)**
**NEGOCIATION IMMOBILIERE
ENTRAINEMENT INTENSIF
POUR LE SUCCES (2 J)**
**OPTION
FINANCEMENT IMMOBILIER
STRUCTURES (2J)**


**NEGOCIATION IMMOBILIERE : ENTRAINEMENT INTENSIF
POUR LE SUCCES (2 J)**

- Accueillir un client
- En visite
- Juste après la visite
- Jeux de rôles

OPTION FINANCEMENTS IMMOBILIERS STRUCTURES (2J)

- Contexte et évolution du marché
- Intervenants et modes de financements
- Les mécanismes des différentes techniques de structuration
- L'approche risque

Objectifs

- Maîtriser les règles juridiques, financières et fiscales de la transaction immobilière (secteur immobilier d'entreprise)
- Intégrer les modifications apportées par la Loi Alur
- Identifier les méthodes d'évaluation d'un bien
- S'entraîner à la négociation immobilière et aux techniques de vente

Conseillé aux

- Négociateurs immobiliers nouvellement recrutés ou souhaitant structurer et valider leur pratique

Méthode pédagogique

- Questionnaire d'évaluation pour mesurer sa progression et obtenir un certificat ELEGIA
- Apprentissage des techniques professionnelles facilité par de nombreux exercices pratiques
- Programme complet animé par des professionnels de la transaction
- Option financements immobiliers structurés assurée par l'ENFI

Intervenants

- Professionnels de la transaction

SESSIONS

LIEU

PRIX INTER

Sur demande

Paris

Sur demande

ETRE RESPONSABLE DE MONTAGE D'OPERATION IMMOBILIERE

Certifiante **ELEGIA**

PROGRAMME

NEGO21014

13 J

ETRE RESPONSABLE DE MONTAGE D'OPERATION IMMOBILIERE



DROIT DE L'URBANISME: LES REGLES FONDAMENTALES (2 J)

- Les acteurs de l'urbanisme
- Réglementation et planification de l'usage du sol
- Contrôle de l'usage des sols : les autorisations d'urbanisme certificats d'urbanisme
- Incidences fiscales et financières de l'aménagement foncier
- Se repérer dans le contentieux de l'urbanisme

PERMIS DE CONSTRUIRE : COMMENT L'OBTENIR (2 J)

- Champ d'application du permis de construire
- Etapes préalables à l'élaboration du dossier
- Monter un dossier complet
- Règles d'instruction et de délivrance du permis
- Taxe d'urbanisme
- Démarrage du chantier après l'obtention du PC
- Que faire en cas de modification du projet ?
- Contentieux du permis

ETUDES PREALABLES ET PRE-OPERATIONNELLES AUX OPERATIONS DE CONSTRUCTION ET D'AMENAGEMENT (1J)

- Quels sont les objectifs des études préalables et pré-opérationnelles ?
- La méthode multicritère

CONSTRUCTION - REHABILITATION : LES ETAPES CLES DU MONTAGE D'OPERATIONS IMMOBILIERES (2 JOURS)

- Contexte du montage d'opération
- Etape administrative : les règles applicables aux autorisations de construire
- Phase contractuelle du montage d'opération
- Gérer les litiges en cours de chantier
- Paiement du prix par le maître d'ouvrage
- Obligations des constructeurs à l'égard du maître d'ouvrage pendant l'opération
- Réceptionner les travaux
- Mettre en œuvre les garanties après la réception des travaux

L'INGENIERIE FINANCIERE APPLIQUEE AU MONTAGE D'OPERATIONS IMMOBILIERES (1 J)

- Monter le dossier financier d'une opération immobilière
- Déterminer les flux de trésorerie (cash-flow)
- Calculer la rentabilité financière
- Atelier simulations financières
 - 1- calcul d'un ROI
 - 2 - calcul du pay back
 - 3 - calcul d'une VAN
 - 4 - calcul d'un indice de profitabilité
 - 5 - calcul d'un TRI

<ul style="list-style-type: none"> • Financer l'investissement • Gérer les risques inhérents à l'investissement <p>MAITRISE D'OUVRAGE : ANTICIPER ET GERER LES RISQUES ET RESPONSABILITES D'UNE OPERATION IMMOBILIERE (2 J)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels dommages peuvent être causés à l'occasion de l'opération de construction • Dans quelles circonstances peut-il y avoir responsabilité ? • Identifier les cas de responsabilité civile • Eviter le risque pénal • Se désengager de sa responsabilité • Faire jouer les garanties et assurances <p>SOUS-TRAITANCE DANS LA CONSTRUCTION : OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET SOCIALES (1J)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notion de sous-traitance • Acteurs de la sous-traitance • Liens entre les acteurs • Obligations légales et contractuelles des parties • Conditions financières • Résiliation du contrat de sous-traitance • Résolution des incidents survenant lors de l'exécution des prestations ou des travaux <p>ASSURANCES CONSTRUCTION : PREVENTION ET GESTION DES SINISTRES (2J)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsabilité décennale, dommage de nature décennale, garantie décennale... que recouvrent ces notions ? • Dommages couverts par une assurance • Contrats d'assurance souscrits par le maître d'ouvrage • Assurances de responsabilité des constructeurs • Déclenchement de l'assurance dommages-ouvrages • Règlement d'un sinistre relevant de l'assurance de causes d'exonération de la responsabilité décennale • Estimation et réparation du dommage <p>OPTION : FINANCEMENT D'UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE (2 J)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contexte actuel du marché de la promotion immobilière • Analyse du risque, principes et méthodologie • Caractéristiques des concours, contractualisation • Développement et financement des actifs tertiaires <div style="text-align: center;">  ENFI <small>ÉCOLE NATIONALE DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER</small> </div>	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les règles juridiques, financières et fiscales de la transaction immobilière (secteur immobilier d'entreprise) • Intégrer les modifications apportées par la Loi Alur • Identifier les méthodes d'évaluation d'un bien • S'entraîner à la négociation immobilière et aux techniques de vente 	
	<p>Conseillé aux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Négociateurs immobiliers nouvellement recrutés ou souhaitant structurer et valider leur pratique 	
	<p>Méthode pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation pour mesurer sa progression et obtenir un certificat ELEGIA • Apprentissage des techniques professionnelles facilité par de nombreux exercices pratiques • Programme complet animé par des professionnels de la transaction • Option financement d'une opération de promotion immobilière assurée par l'ENFI 	
	<p>Intervenants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Professionnels de la transaction 	
<p>SESSIONS</p>	<p>LIEU</p>	<p>PRIX INTER</p>
<p>Sur demande</p>	<p>Paris</p>	<p>Sur demande</p>

Conditions générales

1- Présentation

L'ENFI est un organisme de formation professionnelle dont le siège social est établi au 19 rue des Capucines, 75001 Paris (France). L'ENFI développe, propose et dispense des formations en présentiel intra et inter entreprise, des formations diplômantes ainsi que des rencontres ou conférences.

2- Objet - champ d'application

Les présentes conditions générales de vente (ci-après CGV) s'appliquent à toutes les offres de services ENFI relatives à des commandes passées auprès de l'ENFI pour tout client (ci-après Client).

Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de l'ENFI, prévaloir sur les CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait que l'ENFI ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.

Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de l'ENFI, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de service à ses besoins.

3- Dispositions communes aux formations

3-1 Documents contractuels

Pour les actions de stages et formations diplômantes, une convention établie selon les textes en vigueur est adressée en deux exemplaires dont un est retourné par le Client revêtu du cachet de l'entreprise. L'attestation de participation est adressée après la formation

3-2 Conditions financières

Tout stage ou cycle commencé est dû en entier. Les repas ne sont pas compris dans le prix des stages et forma-

tions diplômantes, ils sont optionnels et sont directement facturés au Client s'il en demande la prise en charge.

3-3 Remplacement d'un participant

L'ENFI offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation. Le remplacement d'un participant est possible sans indemnités jusqu'à 24 heures ouvrées avant le début de la formation. Passé ce délai, l'intégralité du coût de la formation est dû.

3-4 Insuffisance du nombre de participants à une session «inter-entreprises»

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement d'une session de formation, l'ENFI se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnité. Il sera proposé par l'ENFI une nouvelle planification dans les meilleurs délais, sous réserve que le nombre requis d'inscriptions soit atteint. A défaut l'ENFI se réserve le droit d'annuler la session.

4- Dispositions applicables à l'ensemble de l'offre de service ENFI

4-1 Modalités de passation de commandes

L'offre de service est réputée acceptée dès la réception par l'ENFI d'un bon de commande signé par tout représentant dûment habilité du Client dans un délai d'un mois à compter de l'émission du bon de commande.

La signature d'un bon de commande et/ou l'accord sur proposition implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions.,.

4-2 Facturation-règlement

4-2.1 Prix de la prestation Principes généraux

Tous les prix sont exprimés en euros («opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4. 4°a du CGI »). Ils comprennent les frais pédagogiques et les supports remis aux participants. Ils ne comprennent pas les frais de transport, l'hébergement et la restauration des stagiaires. Dans certains cas spécifiques,

ils ne comprennent pas non plus les éventuels taxes, droits de douane ou importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé qui seront à la charge du Client, sauf convention contraire.

Cas de session dite « intra » organisée pour le compte d'un commanditaire

Dans cette situation, les prix ne comprennent pas les frais de transport, d'hébergement et de restauration du (ou des) formateurs ainsi que les frais éventuels de location de salle qui seront facturés en sus de la prestation pédagogique et sur production de justificatifs.

4-2.2 Paiement

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués par le Client aux conditions suivantes :

- Le paiement comptant doit être effectué au plus tard 30 jours à compter de la date de la facture ;
- Le règlement est accepté par chèque et virement bancaire ;
- Aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance, sauf mention différente indiqué sur la facture.

En cas de retard de paiement, l'ENFI pourra suspendre toutes les commandes en cours et désactiver les droits d'accès sans préjudice de toute autre voie d'action.

Toute somme non payée à l'échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à une fois et demi le taux d'intérêt légal. L'ENFI aura la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à l'ENFI.

4-3 Limitation de responsabilité de l'ENFI

La responsabilité de l'ENFI ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage des accès privatifs ou toute cause étrangère à l'ENFI. Dans le cas de sessions e.learning, la responsabilité de l'ENFI ne peut en aucun cas être engagée si les conditions de configuration technique minimale requise ne sont pas respectées.

Quel que soit le type de prestation, la responsabilité de l'ENFI est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de l'ENFI est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée.

En aucun cas la responsabilité de l'ENFI ne saura être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

4-4 Cas de force majeure

L'ENFI ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un cas de force majeure.

Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à l'ENFI, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des communications ou des transports de tout type, ou tout autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de l'ENFI.

4-5 Propriété intellectuelle

L'ENFI, ses partenaires ou formateurs sont seuls titulaires des droits de propriété intellectuelle des formations qu'elle propose à ces Clients. A cet effet, l'ensemble des contenus, supports pédagogiques quelle que soit la forme (papier, électronique, numérique, orale,...) utilisés par l'ENFI pour assurer les formations, demeurent la propriété exclusive de l'ENFI. A ce titre, ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur de l'entreprise du Client sans accord express de l'ENFI.

En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L122-4 et L335-2 et suivants

du Code de la propriété intellectuelle en cas de cession, ou de communication des contenus non autorisée.

Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation totale ou partielle des contenus de formation, sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et support utilisé.

En tout état de cause l'ENFI demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez les Clients.

4-6 Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par l'ENFI au Client. L'ENFI s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que ses sociétés affiliées, partenaires ou fournisseurs, les informations transmises par le Client, y compris les informations concernant les utilisateurs.

4-7 Communication

Le Client accepte d'être cité par l'ENFI comme Client de ses offres de services, aux frais de l'ENFI. L'ENFI peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

4-8 Protection des données à caractère personnel

Le Client s'engage à informer chaque stagiaire que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées dans le cadre de la bonne exécution de la formation et du suivi de la validation de la formation opérée

conformément à la commande.

Conformément à la loi « Informatique et Libertés » n°78-17 du 6 janvier 1978, le stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant et qu'à cette fin, une demande en ligne précisant l'identité et l'adresse électronique du requérant peut être adressée à l'ENFI à l'adresse suivante : bal@enfi.fr.

Le Client est responsable de la conservation et de la confidentialité de toutes les données qui concernent le stagiaire et auxquelles il aura accès.

4-9 Droit applicable - Attribution de compétences

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le Client et l'ENFI à l'occasion d'une exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable et, à défaut, le règlement sera du ressort du Tribunal de Commerce de Paris.

Créée en 2009, l'Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier, filiale du Crédit Foncier (Groupe BPCE), est un centre de formation agréé dont la mission est d'accompagner la professionnalisation des métiers de l'immobilier et de son financement.



ENFI

ÉCOLE NATIONALE DU
FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

Pour vous pré-inscrire
ou obtenir des informations complémentaires,
www.enfi.fr

Vous pouvez également nous joindre par téléphone
01 57 44 88 66
ou par mail bal@enfi.fr

Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier - ENFI
4 Quai de Bercy 94224 Charenton Cedex - S.A.S au capital de
410.206 € - 504 381 153 RCS Paris - Déclaration d'activité
enregistrée sous le numéro 11 75 44708 75 auprès du préfet de
région Ile-de-France.



CRÉDIT FONCIER