

DES FORMATIONS D'EXCELLENCE



S'afficher comme spécialiste pour répondre aux attentes de ses clients, renforcer ses compétences et se démarquer de ses confrères, tel est l'objectif des filières de qualification. Ces formations d'excellence, lancées par la FNAIM, sont réservées aux adhérents.

Suite à un voyage d'études il y a quelques années aux Etats-Unis pour rencontrer les principaux acteurs du marché immobilier américain, la FNAIM nationale a rapporté dans ses valises l'idée de créer des filières de qualification par métier, permettant d'approfondir un domaine d'activité. « Aux Etats-Unis, les agents immobiliers ont l'habitude d'afficher tous leurs titres et spécialités sur leurs cartes de visite, souligne Olivier Moncenis, président adjoint de la FNAIM 38 et délégué formation. Aujourd'hui, les clients veulent avoir affaire à des spécialistes en transaction, fiscalité, patrimoine... Ces formations sont nécessaires et indispensables à la profession. »

Resté un temps dans les cartons, ce projet innovant refait surface sous la présidence de Jean-Marc Torrollion. Quatre premières filières ont été créées. Le programme « transaction » donne lieu à la qualification de spécialiste en démembrement de propriété et viager. Le programme « syndic » forme des spécialistes en copropriétés et ensembles immobiliers complexes. Le programme « gestion locative » s'attache quant à lui à la qualification de spécialiste en fiscalité et défiscalisation immobilière. Enfin, une filière compte former des spécialistes-intermédiaires en transmission d'entreprises et de commerces. Les formations, qui se déroulent sur trois jours impérativement, sont dispensées par l'Ecole supérieure

de l'immobilier (ESI), école créée en 2005 par la FNAIM nationale. D'autres filières sont en cours d'élaboration. « Nous travaillons sur un programme qui va former des spécialistes en rénovation énergétique, remarque Jean-Marc Torrollion, le président de la FNAIM nationale. La formation a été auditée par des membres du ministère de la Transition écologique et solidaire. Elle s'adressera dans un premier temps au syndic, puis sera déclinée pour la gestion locative et la transaction. Nous mettons également en place une filière destinée à nos indépendants pour les aider à faire du développement économique et de la croissance. C'est le rôle de notre syndicat de donner

de la cohérence aux parcours de formation de nos adhérents. »

C'est aussi une manière de transformer ce qui peut être perçu comme une contrainte - l'obligation de 42 heures de formation pour pouvoir renouveler sa carte professionnelle - en opportunité. A l'issue de la formation, l'agence immobilière pourra en effet apposer dans ses locaux une affiche sur laquelle sera écrit « Ici nous adhérons au programme de qualification FNAIM, afin de répondre aux attentes de nos clients. Notre démarche qualité garantit le professionnalisme de nos équipes », avec le logo « agence qualifiée FNAIM » et la spécialité suivie. L'agent immobilier pourra également le stipuler sur ses cartes de visite. Un atout pour développer son image auprès de ses clients et gagner des parts de marché. « Il pourra ainsi se démarquer des autres adhérents ou de ses confrères en tant que spécialiste sur un métier », ajoute Olivier Moncenis. « C'est une concurrence vers l'excellence » pour Jean-Marc Torrollion. « La vocation de ce dispositif est que tous les adhérents soient certifiés ! », assure-t-il. Le professionnel pourra également se distinguer auprès des pouvoirs publics. « Nous allons lancer une certification dédiée aux syndics d'immeubles fragilisés. Un maire ou un président de collectivité territoriale n'aura pas la même lecture de la profession avec cette qualification », donne-t-il en exemple. Les différents programmes pourront être réactualisés par des formations complémentaires au gré de l'évolution des réglementations.

Ces filières peuvent être suivies par le gérant de l'agence et ses collaborateurs. L'agence portera la qualification, mais la perdra en cas de départ du collaborateur. Celui-ci ne pourra pas la transmettre à une autre entreprise.

DEUX FILIÈRES DE QUALIFICATION PROPOSÉES AUX UNIVERSITÉS

Aux Universités de la formation, qui se dérouleront du 14 au 16 novembre, il sera possible d'entamer sa démarche de certification en suivant le premier jour de formation d'une des deux filières proposées dans le cadre de l'événement : la spécialisation en fiscalité et défiscalisation immobilière et la spécialisation en démembrement de propriété et viager. La première filière traitera de l'impôt sur le revenu, des revenus fonciers, du dispositif Pinel, de la plus-value des particuliers... Le « jour 1 » de cette formation aura lieu le 14 novembre. La seconde filière débutera par le viager (sa définition, les obligations du vendeur créancier et de l'acquéreur débirentier, la fiscalité...). Le « jour 1 » de cette formation aura lieu le 16 novembre. « Nous sommes la première chambre à inscrire les filières de qualification dans le programme de ses Universités », observe Olivier Moncenis. Les deux jours restants pour obtenir la certification pourront être suivis à Grenoble. Leur programmation est en cours.

■ C.C.

DEUX FILIÈRES DE QUALIFICATION AUX UNIVERSITÉS

Le « jour 1 » de deux filières de qualification FNAIM pourra être suivi lors des Universités de la formation. Les deux jours restants seront organisés plus tard. Voici les thèmes que ces formations abordent, avec l'aide de cas concrets.

PROGRAMME GESTION LOCATIVE (le 14 novembre) :

devenir spécialiste en fiscalité et défiscalisation immobilière

- « Jour 1 », la fiscalité : l'impôt sur le revenu ; les revenus fonciers ; le dispositif Pinel ; la plus-value des particuliers.
- « Jour 2 », location meublée et détention en sociétés civiles : les locations meublées ; la détention en société civile.
- « Jour 3 », étude de rentabilité et optimisation financière

PROGRAMME TRANSACTION (le 16 novembre) :

devenir spécialiste en démembrement de propriété et viager

- « Jour 1 », le viager : la démographie, les vendeurs, les acheteurs ; connaissances juridiques ; la valorisation ; la fiscalité pour le créancier et le débirentier ; le risque produit et la sécurisation ; le financement ; le déroulé d'une opération ; la relation avec les notaires.
- « Jour 2 », le démembrement de propriété : les acteurs, les marchés, les acheteurs ; connaissances juridiques ; la valorisation ; la fiscalité pour le nu-propriétaire et l'usufruitier ; le risque produit et la sécurisation ; les bailleurs sociaux, le financement ; le déroulé d'une opération.
- « Jour 3 », actions commerciales, de la vente au conseil : différences entre un viager et un démembrement ; de la vente au conseil patrimonial ; une conjoncture favorable à ces opérations ; les objectifs patrimoniaux et arguments de vente ; les investisseurs ; du bon usage de la SCI.

21 FORMATIONS AU CHOIX

Les Universités de la formation, du 14 au 16 novembre, se composent de 21 sessions au choix. Trois maximum pourront être suivies. L'Ecole supérieure de l'immobilier (ESI), créée par la FNAIM nationale, dispensera la majorité des formations. Parmi les thèmes qu'elle abordera figure la photographie immobilière, la stratégie digitale, le mandat exclusif partagé, les réparations locatives (comment éviter les litiges), la déontologie et le devoir de conseil, l'augmentation de la rentabilité en copropriété... Une formation, dispensée par la société Perform'Immo Conseils, permettra de devenir plus performant en retour de visite, en apprenant à évaluer objectivement et émotionnellement un candidat à l'achat, en optimisant les probabilités de faire une proposition adaptée, etc.

Le groupe grenoblois Fidentalp, partenaire de la FNAIM 38, traitera de l'assurance et des sinistres en copropriété. Bastille Avocats, autre partenaire, parlera du loyer du bail commercial. Une session s'adressera en particulier aux chefs d'entreprises qui veulent connaître et comprendre la méthodologie pour conduire les entretiens professionnels individuels (EPI). Cette formation sera animée par Jean-Paul Isoni du Cabinet INRHU.

C.C.