ESFI

FORMATION CONTINUE OBLIGATOIRE · LOI ALUR

Catalogue des formations immobilières

Des formations 100 % en ligne, avec attestation délivrée dès la validation du parcours et reconnue par votre CCI : le renouvellement de votre carte T, G ou S, sans mauvaise surprise.

CHOISISSEZ VOTRE FORMAT, DU PARCOURS COMPLET AU SUJET CIBLÉ

42 H	**Parcours complet, toute l'obligation de 3 ans en une fois**	TRACFIN/LCB-FT · DÉONTOLOGIE · NON-DISCRIMINATION INCLUS
14 H	Expertise	
7 H	Maîtrise d'un domaine	
4 H	Approfondissement	
2 H	L'essentiel d'un sujet	

3 000
professionnels déjà formés par ESFI

100 %
à distance, une modalité admise pour la formation continue

24/7
sur ordinateur, tablette ou smartphone

T · G · S
attestation pour le renouvellement en CCI

Déontologie · Non-discrimination · TRACFIN / LCB-FT : inclus dans le parcours 42 h

Votre attestation ESFI : la garantie du renouvellement de votre carte.

Depuis la loi ALUR, tout professionnel de l'immobilier justifie d'une formation continue pour renouveler sa carte professionnelle, et chaque collaborateur pour conserver son attestation d'habilitation. Avec ESFI, vous obtenez une attestation reconnue par la CCI dès la validation de votre parcours.

42 h
sur 3 années consécutives, ou 14 h par an

2 h
minimum sur la non-discrimination dans l'accès au logement

2 h
minimum de déontologie (LCB-FT, données personnelles...)

3 ans
durée de validité de la carte T, G ou S

Qui est concerné ?

- Les titulaires de la carte **T** (transaction), **G** (gestion) et **S** (syndic)
- Les dirigeants et directeurs d'agence ou d'établissement
- Les négociateurs salariés, agents commerciaux et mandataires habilités

Ce que doit indiquer votre attestation

- ✓ Les objectifs
- ✓ Le programme détaillé
- ✓ La durée
- ✓ Les dates

C'est pourquoi chaque formation de ce catalogue est présentée avec ses objectifs et son programme détaillé.

NOUVEAU 2026

TRACFIN / LCB-FT : vous devez désormais prouver que vos équipes sont formées

Le décret n° 2026-310 du 24 avril 2026 impose aux agents immobiliers, administrateurs de biens et syndics de former à la lutte anti-blanchiment chaque collaborateur concerné, dès l'embauche puis régulièrement, et de conserver les justificatifs jusqu'à 5 ans après son départ. Un point de contrôle relevé par la DGCCRF.

Le parcours 42 h ESFI inclut un module TRACFIN / LCB-FT.

Les questions qu'on nous pose le plus

Une formation à distance est-elle valable ?
Oui. La formation continue peut être suivie à distance comme en présentiel.

Dois-je tout faire en une fois ?
Non. 14 h par an ou 42 h sur 3 ans : vous choisissez votre rythme.

Mes agents commerciaux sont-ils concernés ?
Oui. Toute personne habilitée doit suivre la même obligation.

Renouveler sa carte avec ESFI

01	02	03	04
Choisir ses heures	Se former en ligne	Valider les QCM	Recevoir l'attestation, immédiatement

Références : loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 (ALUR) · décret n° 2016-173 du 18 février 2016 · décret n° 2020-1259 du 14 octobre 2020 · décret n° 2026-310 du 24 avril 2026.

3 000

PROFESSIONNELS FORMÉS

Pas une formation pour cocher une case. Une formation pour mieux vendre.

Vous validez vos heures ALUR et vous repartez avec des réflexes concrets : mandats plus solides, commissions sécurisées, litiges évités.

100 % en ligne, 24h/24

Une modalité admise pour la formation continue. Vous avancez entre deux rendez-vous, sur tous vos écrans.

Attestation immédiate, valable CCI

Délivrée dès la validation du parcours, à joindre directement à votre dossier de renouvellement de carte.

Un QCM par chapitre

Chaque notion est validée avant de passer à la suivante : vous retenez vraiment.

Vidéos et supports animés

Des supports courts et concrets, plus des documents à lire et à conserver.

Assistance 5j/7

Une question technique ou pédagogique : nos responsables répondent sur contact@esfi.fr.

Accessible à tous

Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, adaptations sur demande.

Une formation pour chaque profil

VOUS DÉBUTEZ

Des bases solides dès le premier mandat

Mandat, compromis, annonces : les règles expliquées clairement, avec des cas concrets.

VOUS EXERCEZ DÉJÀ

Renouvelez votre carte et montez en expertise

Fiscalité, SCI, indivision, urbanisme : les dossiers complexes qui font la différence.

VOUS DIRIGEZ

Toute votre équipe en conformité

Un parcours commun pour négociateurs et agents commerciaux, TRACFIN / LCB-FT compris, avec attestations individuelles.

LB

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président d'ESFI

Titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Une couleur par durée. Composez vos 42 heures.

Chaque formation porte la couleur de sa durée : sur sa fiche et dans un bandeau discret en haut de chaque page. Vous savez toujours où vous êtes.

42 H — Parcours complet — tout en une fois

14 H — Expertise — 3 formations

7 H — Maîtrise d'un domaine — 7 formations

4 H — Approfondissement — 6 formations

2 H — L'essentiel d'un sujet — 8 formations

4 façons d'atteindre vos 42 heures

La solution la plus simple — 1 inscription

42 H Parcours agent immobilier de A à Z · TRACFIN / LCB-FT, déontologie et non-discrimination inclus

Trois expertises — 14 h + 14 h + 14 h

14 H · Mandat et vente | 14 H · Copropriété et urbanisme | 14 H · Fiscalité et SCI

Une expertise et quatre domaines — 14 h + 4 × 7 h

14 H | 7 H | 7 H | 7 H | 7 H

100 % à la carte — 2 × 7 h + 5 × 4 h + 4 × 2 h

7 H | 7 H | 4 H | 4 H | 4 H | 4 H | 4 H | 2H | 2H | 2H | 2H

Ne passez pas à côté de vos modules obligatoires

Sur vos 42 h, la loi exige au moins 2 h de non-discrimination et 2 h de déontologie. Avec le parcours 42 h, c'est réglé une bonne fois pour toutes : il les inclut déjà, avec TRACFIN / LCB-FT.



Repérez-vous en un coup d'œil

Un fin bandeau de couleur en haut de chaque page : la durée se lit en un coup d'œil.

25 formations, 5 durées.

Toutes éligibles à la formation continue Loi ALUR. Le numéro à droite renvoie à la page de la fiche.

42 H Parcours complet

25 **Parcours agent immobilier de A à Z** 6
TRACFIN / LCB-FT · DÉONTOLOGIE · NON-DISCRIMINATION

14 H Expertise

22 Du mandat à la vente : expertise complète 11

23 Copropriété, terrain et urbanisme : tout savoir 14

24 Fiscalité, SCI et patrimoine : tout savoir 17

7 H Maîtrise d'un domaine

15 Mandat immobilier : de A à Z 20

16 Vente immobilière : cadre complet 22

17 La copropriété de A à Z 24

18 Urbanisme et terrain : maîtrisez les règles 26

19 La fiscalité immobilière de A à Z 28

20 La SCI de A à Z 30

21 TRACFIN, discrimination et déontologie 32
FORMATION OBLIGATOIRE · DISCRIMINATION · DÉONTOLOGIE · TRACFIN / LCB-FT

4 H Approfondissement

09 Mandat immobilier : sécuriser ses signatures 34

10 Vente immobilière : éviter les litiges 35

11 Copropriété : maîtriser les règles 36

12 Urbanisme : comprendre les règles 37

13 Fiscalité immobilière : les fondamentaux 38

14 Viager : stratégie et rentabilité 39

2 H L'essentiel d'un sujet

01 Annonces, RGPD, contrôles DGCCRF : évitez les risques 40

02 Compromis de vente : l'essentiel 41

03 Indivision : comprendre et vendre 42

04 Terrain : règles et contraintes 43

05 TVA immobilière : les bases utiles 44

06 Viager : comprendre le mécanisme 45

07 Copropriété : comprendre le fonctionnement 46

08 TRACFIN et audit énergétique : obligations clés 47
TRACFIN / LCB-FT PRIORITAIRE

42 H

Parcours agent immobilier de A à Z

Formation ALUR · 100 % en ligne · toute votre obligation de 3 ans en une seule formation

VALIDE 42 h de formation continue · TRACFIN / LCB-FT · Déontologie · Non-discrimination · Cartes T, G, S

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 42 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Acquérir une maîtrise complète et transversale de tous les domaines clés de l'immobilier : mandat, vente, copropriété, urbanisme, fiscalité, SCI et conformité.
- Sécuriser l'ensemble de ses pratiques professionnelles en intégrant les obligations légales, déontologiques et réglementaires (Loi Hoguet, ALUR, RGPD, TRACFIN / LCB-FT).
- Développer une expertise globale permettant de conseiller, accompagner et sécuriser les clients à chaque étape d'une transaction immobilière.
- Devenir l'interlocuteur de référence de vos clients sur les sujets fiscaux et patrimoniaux (SCI, plus-value, succession, donation).

9 modules, de la copropriété à la déontologie

01 La copropriété

02 Urbanisme et terrains

03 La SCI

04 Fiscalité et transmission

05 Le mandat

06 La vente

07 **Non-discrimination** OBLIGATOIRE

08 Conformité, annonces et **TRACFIN / LCB-FT** PRIORITAIRE

09 **Déontologie** OBLIGATOIRE

À L'ISSUE DU PARCOURS

Vos 3 ans d'obligation sont validés, et vous savez rédiger un mandat solide, estimer au juste prix, conseiller sur la fiscalité et la SCI, et défendre votre commission jusqu'à l'acte.

MODULE 01 La copropriété

Vendre un lot en connaissant tout l'immeuble

1.1 **Naissance du régime de copropriété.** Loi du 10 juillet 1965 et décret de 1967, immeubles concernés par le statut, grandes réformes récentes. → Comprendre le cadre dans lequel s'inscrit chaque lot.

1.2 **Documents liés à la copropriété.** Règlement, état descriptif de division, PV d'assemblée, carnet d'entretien, pré-état daté, état daté, fiche synthétique. → Constituer un dossier acquéreur complet dès l'offre.

1.3 **Parties communes.** Parties communes, privatives et à jouissance privative, droits accessoires, règles d'usage et litiges fréquents. → Vérifier que le vendeur cède bien ce qu'il possède.

1.4 **Petites copropriétés.** Régime simplifié, gouvernance allégée, prise de décision, spécificités de gestion. → Accompagner les ventes dans les petits immeubles.

1.5 **Division et réunion de lots.** Division, réunion de lots et lots transitoires : procédure, vote en assemblée, modificatif de l'état descriptif, nouveaux tantièmes. → Conseiller un projet de division ou de réunion.

1.6 **Conseil syndical.** Élection, composition, missions de contrôle et d'assistance, relations avec le syndic. → Identifier les bons interlocuteurs dans l'immeuble.

1.7 **Tantièmes.** Calcul des quotes-parts, répartition des charges générales et spéciales, budget prévisionnel. → Expliquer clairement les charges à l'acquéreur.

1.8 **Syndic de copropriété.** Désignation, contrat type, missions, obligations, responsabilité, mise en concurrence. → Obtenir rapidement les pièces utiles à la vente.

1.9 **Syndicat des copropriétaires.** Personnalité morale, assemblée générale, règles de majorité, contestation des décisions. → Lire et commenter un PV d'assemblée générale.

1.10 **Règlement de copropriété.** Contenu, clauses d'usage et de destination, clauses réputées non écrites, modification. → Repérer une clause qui limite le projet de l'acquéreur.

MODULE 02 Urbanisme et terrains

Vendre un terrain en connaissant toutes ses contraintes

2.1 **Introduction au droit de l'urbanisme (loi ALUR).** Histoire du droit de l'urbanisme, Grenelle, PLU, RNU, POS, loi ELAN, échelons locaux, règlement du PLU, surface de plancher, emprise au sol. → Savoir ce qu'un acquéreur pourra construire.

2.2 **Documents d'urbanisme.** Certificats d'urbanisme CUa et CUb, permis de construire, de démolir et d'aménager, déclaration préalable, travaux dispensés, achèvement. → Lever les incertitudes avant l'offre d'achat.

2.3 **Types de terrains.** Terrain constructible, à bâtir, en lotissement, agricole ou naturel ; viabilisation et bornage. → Qualifier précisément un terrain dès la prise de mandat.

2.4 **Plan de zonage.** Plan de zonage et zones urbaines, à urbaniser, agricoles et naturelles ; règles d'emprise au sol, de hauteur et d'implantation. → Lire un PLU et en expliquer les règles.

2.5 **Droit de préemption sur les terrains.** Droit et zones de préemption : DPU, espaces naturels sensibles, SAFER, déclaration d'intention d'aliéner, délais de réponse. → Intégrer les délais de purge dans le calendrier.

2.6 **Évaluation d'un terrain.** Évaluation des différents types de terrains : constructibilité, charge foncière, servitudes et contraintes qui pèsent sur la valeur. → Proposer un prix cohérent avec le potentiel réel.

2.7 **Métiers de la construction.** Lotisseur, aménageur, géomètre et bornage, viabilisation, étude des sols et terrains argileux, risques, phases d'exécution du projet. → Orienter l'acquéreur vers les bons professionnels.

MODULE 03 La SCI

Conseiller l'investisseur et les projets familiaux

3.1 **Définition des SCI.** Société civile ou commerciale, objet social, capital, apports et leur évaluation, parts sociales, bénéfices, statuts et constitution d'une SCI. → Expliquer l'intérêt d'acheter à plusieurs.

3.2 **Différents types de SCI.** SCI familiale, de gestion, de construction-vente, d'attribution : usages et limites de chacune. → Identifier la structure adaptée au projet.

3.3 **SCI à l'IR.** Transparence fiscale, revenus fonciers des associés, déficit foncier, régime des plus-values des particuliers. → Comprendre l'impact fiscal pour les associés.

3.4 **SCI à l'IS.** Amortissement du bien, imposition des bénéfices, plus-value à la revente, critères de choix entre IR et IS. → Éclairer le choix du régime avec le client et son conseil.

3.5 **SCI et démembrement.** Apport d'un bien, démembrement des parts, nue-propriété et usufruit, donation-partage, quasi-usufruit, impact de l'âge, droits de succession. → Comprendre les montages patrimoniaux de vos clients.

MODULE 04 Fiscalité et transmission

Apporter un conseil fiscal qui fait la différence

4.1 **Généralités sur la TVA.** Régimes de TVA, TVA collectée et déductible, mode de calcul, franchise en base, assujettis et déclarations. → Comprendre la logique de la TVA appliquée à l'immobilier.

4.2 **TVA immobilière.** Immeubles neufs et anciens, terrains à bâtir, TVA sur marge, option pour la TVA. → Sécuriser une vente de neuf ou de terrain à bâtir.

4.3 **Revenus fonciers.** Micro-foncier et régime réel, charges déductibles, déficit foncier, cas particuliers. → Comprendre la fiscalité de l'investisseur locatif.

4.4 **Calcul de rentabilité.** Rendement brut, net et net de fiscalité, cash-flow, effet de levier du crédit. → Présenter un investissement chiffres à l'appui.

4.5 **Plus-value immobilière.** Mode de calcul, abattements pour durée de détention, exonérations dont la résidence principale, prélèvements sociaux. → Comprendre l'impact fiscal d'une vente pour le vendeur.

4.6 **Points de blocage des successions.** Indivision successorale, héritier absent ou en désaccord, attestation de propriété, délais. → Anticiper les obstacles d'une vente après décès.

4.7 **Successions.** Dévolution, réserve héréditaire et quotité disponible, droits de succession, abattements, rôle du notaire. → Accompagner sereinement des héritiers vendeurs.

4.8 **Donations.** Donation simple et donation-partage, démembrement de propriété, abattements et rappel fiscal. → Comprendre l'origine de propriété d'un bien.

MODULE 05 Le mandat

Signer des mandats solides qui sécurisent votre rémunération

5.1 **Généralités sur le mandat.** Réglementation du mandat immobilier : validité, durée, résiliation, mandat électronique, commission, clause pénale et responsabilité du mandataire. → Savoir expliquer simplement au vendeur ce qu'il signe.

5.2 **Aptitude du négociateur.** Tout savoir sur la carte professionnelle et l'attestation de collaborateur : statuts salarié et agent commercial, garantie financière, assurance RCP. → Vérifier que chaque acte de l'équipe est valable.

5.3 **Les différents types de mandat.** Simple, exclusif, semi-exclusif, de recherche, de location : clause d'exclusivité, charge de la commission, affichage des honoraires, publicité. → Expliquer au mandant les engagements liés à chaque type de mandat.

5.4 **Délais de rétractation.** Les délais de rétractation en immobilier et sur les mandats : 14 jours hors agence ou à distance, formulaire type, point de départ, exécution anticipée. → Éviter la nullité du mandat et la perte des honoraires.

5.5 **Registre des mandats.** Numérotation chronologique, tenue papier ou dématérialisée, mentions obligatoires, report du numéro sur l'exemplaire remis au client. → Présenter un registre irréprochable en cas de contrôle.

5.6 **Garantie financière.** Garanties financières, indemnité d'immobilisation, séquestre, maniement de fonds, frais liés à la transaction et mentions obligatoires. → Rassurer vendeurs et acquéreurs sur les fonds versés.

5.7 **Comment remplir un mandat.** Rubrique par rubrique : identité et capacité des mandants, désignation du bien, prix, honoraires TTC et partie qui les supporte, durée, exclusivité, signatures. → Appliquer une méthode de contrôle à chaque signature.

5.8 **Fautes professionnelles de l'agent.** Responsabilité civile et contractuelle, devoir de conseil, dol, force majeure, abus de confiance : les sanctions encourues par le professionnel. → Adopter les réflexes qui protègent votre responsabilité.

5.9 **Droit de préemption du locataire.** Congé pour vente et congé pour reprise, motifs du congé, délais, offre au locataire, respect de la destination des lieux, purge du droit. → Conduire sans blocage la vente d'un bien occupé.

5.10 **Obligation d'information du négociateur.** Information précontractuelle, diagnostics, vices apparents, environnement du bien, conservation de la preuve écrite. → Informer complètement et pouvoir le démontrer.

5.11 **Annonces de location.** Réglementation des annonces de location de toute nature : loyer, charges, dépôt de garantie, honoraires, surface, DPE, encadrement des loyers. → Publier des annonces conformes, sans risque d'amende.

5.12 **Commission de l'agent.** Réglementation du droit à commission : conditions de la loi Hoguet, barème affiché, charge vendeur ou acquéreur, moment où elle devient exigible. → Sécuriser vos honoraires jusqu'à l'acte.

5.13 **Règlement amiable des litiges.** Médiation et médiateur de la consommation, obligation d'information du client, déroulement de la procédure, mentions à porter au mandat. → Résoudre un différend sans passer par le tribunal.

5.14 **Servitudes.** Les différentes servitudes (passage, vues, écoulement des eaux), leur impact sur la vente et la responsabilité de l'agent qui les omet. → Prévenir les contestations après la vente.

5.15 **Visite et remise des clés.** Registre des visites, bon de visite, preuve de présentation, sécurité des visites, détention et remise des clés, responsabilité de l'agent. → Prouver votre intervention et protéger vos honoraires.

MODULE 06 La vente

Conduire chaque vente de l'estimation à l'acte authentique

6.1 **Loi Hoguet.** Toute la loi Hoguet et les obligations qui en découlent : carte, mandat écrit préalable, maniement de fonds, interdictions, sanctions pénales. → Maîtriser le cadre qui fonde votre activité.

6.2 **Loi ALUR et immobilier.** Tous les impacts de la loi ALUR : carte professionnelle, assurance, affichage et barème des honoraires, information de l'acquéreur, formation. → Répondre avec assurance aux clients et aux notaires.

6.3 **Agent commercial indépendant.** Mandataire indépendant comparé au salarié : statut, personne physique ou morale, RSAC, attestation, détention de fonds, rédaction du compromis. → Exercer en réseau dans un cadre sécurisé.

6.4 **Étapes de la vente.** Toutes les étapes de la vente, de la découverte du client à la remise des clés : mandat, visites, offre, avant-contrat, financement, acte. → Situer précisément chaque étape et son cadre juridique.

6.5 **Profil acquéreur et vendeur.** Biens propres et communs, liquidation de communauté, indivision, démembrement, mineurs, curatelle, procuration, vente à distance, risque de fraude. → Recueillir les bonnes signatures dès le départ.

6.6 **Vices cachés et responsabilité.** Garantie des vices cachés, devoir de conseil, clause d'exclusion, vendeur particulier ou professionnel, responsabilité de l'intermédiaire. → Limiter le risque d'être mis en cause après la vente.

6.7 **Contrat de vente dans l'ancien.** Offre et contre-proposition, promesse unilatérale, compromis, annulation, transfert de propriété, acte authentique, signature à distance. → Rédiger un avant-contrat qui tient jusqu'à l'acte.

6.8 **Actes et faits juridiques.** Acte et fait juridique, hiérarchie des preuves, force probante et force exécutoire, acte sous seing privé, preuve par indices et présomptions. → Conserver la preuve de chaque engagement.

6.9 **Estimation immobilière.** Avis de valeur, offre et demande, décote et surcote, bien loué, valeur vénale et locative, méthode par comparaison, présentation de l'estimation. → Justifier une estimation par une méthode vérifiable.

6.10 **Assurance dommages-ouvrage et garantie financière.** Dommages-ouvrage, garanties de parfait achèvement, de bon fonctionnement et décennale, financement des travaux, répartition des risques. → Comprendre les garanties applicables, évaluer les risques et conseiller utilement le client.

6.11 **Délégation de mandat.** Travail entre cabinets, accord du mandant, partage des honoraires, responsabilités respectives. → Élargir la diffusion de vos biens avec vos confrères.

6.12 **Caractéristiques des biens.** Titre de propriété, modes d'accession, plan cadastral, bornage, servitudes, état descriptif, pré-état daté et état daté, diagnostics, surfaces. → Écarter tout litige sur la description du bien.

6.13 **Clause pénale.** Rôle et rédaction de la clause pénale dans le mandat et l'avant-contrat, pouvoir de modération du juge, mise en œuvre. → Encadrer le retrait d'une des parties.

MODULE 07 Non-discrimination OBLIGATOIRE LOI ALUR

7.1 **Définition de la discrimination.** Critères prohibés par la loi, discrimination directe et indirecte, application à l'accès au logement. → Identifier les situations à risque.

7.2 **Loi ALUR et responsabilité professionnelle.** Obligations de l'agent, sanctions encourues, conduite à tenir face à une consigne discriminatoire d'un mandant. → Savoir refuser une demande illégale.

7.3 **Devoir de vigilance et preuve écrite.** Refus motivé, traçabilité par écrit, documentation de chaque décision. → Être en mesure de justifier vos choix.

7.4 **Sélection des candidats et traçabilité.** Liste des pièces exigibles, critères objectifs appliqués à tous, dossier de sélection traçable. → Mettre en place une sélection incontestable.

7.5 **Neutralité lors des visites.** Égalité d'accueil, posture professionnelle, prévention des biais inconscients. → Mener des visites irréprochables.

MODULE 08 Conformité, annonces et TRACFIN / LCB-FT

Être prêt le jour d'un contrôle

8.1 **Publicité mensongère.** Pratiques commerciales trompeuses, omissions, mentions obligatoires des annonces (prix, honoraires, DPE), sanctions. → Diffuser des annonces attractives et conformes.

8.2 **Contrôles DGCCRF.** Missions, déroulement d'un contrôle en agence, documents vérifiés, sanctions administratives et pénales. → Préparer l'agence à un contrôle.

8.3 **RGPD.** PRIORITAIRE Collecte et base légale, durées de conservation, droits des personnes, sécurité des fichiers, rôle de la CNIL. → Tenir un fichier clients et prospects conforme.

8.4 **TRACFIN / LCB-FT.** PRIORITAIRE Lutte contre le blanchiment : identification du client et du bénéficiaire effectif, obligations de vigilance, déclaration de soupçon, procédures internes. → Répondre à l'obligation de formation LCB-FT.

FOCUS TRACFIN LCB-FT

Formation LCB-FT : une preuve désormais exigée

Depuis le décret n° 2026-310 du 24 avril 2026, l'agence doit former ses collaborateurs à la lutte anti-blanchiment et conserver les justificatifs. L'attestation du parcours 42 h en fait partie.

MODULE 09 Déontologie OBLIGATOIRE LOI ALUR

9.1 **Principes de déontologie.** Code de déontologie des professionnels de l'immobilier : compétence, transparence, confidentialité, prévention des conflits d'intérêts. → Construire une relation de confiance durable.

9.2 **Éthique professionnelle.** Loyauté envers les clients et les confrères, confraternité, situations concrètes à arbitrer. → Adopter la bonne conduite dans les cas délicats.

9.3 **Cadre juridique de la profession.** Textes applicables, organisation de la profession, contrôles et sanctions disciplinaires. → Connaître précisément vos droits et vos devoirs.

42 H **Vos 3 ans d'obligation validés en une seule formation.**
TRACFIN / LCB-FT, déontologie et non-discrimination inclus · attestation pour la CCI · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

14 H

Du mandat à la vente : expertise complète

Formation ALUR · 100 % en ligne · une année complète d'obligation

VALIDE

- 14 h de formation continue
- 1 an d'obligation ALUR
- Loi Hoguet · Loi ALUR
- Cartes T, G, S

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 14 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Maîtriser l'intégralité du cycle mandat-vente : aptitude, formalisme, registre, garantie, délégation et types de mandats.
- Sécuriser chaque étape de la transaction immobilière : offre, avant-contrat, acte authentique, remise des clés et gestion des litiges.
- Connaître les obligations légales (Loi Hoguet, ALUR, RGPD) et prévenir les fautes professionnelles dans toutes les situations.
- Estimer un bien avec méthode et défendre son prix face au vendeur comme au notaire.

2 modules complémentaires

01 **Le mandat.** Aptitude, rétractation, registre, garantie, rédaction, fautes professionnelles, préemption du locataire, obligation d'information.

02 **La vente.** Profils des parties, vices cachés, avant-contrat, estimation, délégation, description du bien, étapes, Hoguet et ALUR, commission.

42 H Besoin des modules obligatoires ?

Déontologie, non-discrimination et TRACFIN / LCB-FT sont inclus dans le parcours 42 h, page 6.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous signez des mandats solides, estimez au juste prix, préparez des avant-contrats fiables et sécurisez votre commission jusqu'à l'acte.

MODULE 01 Le mandat

Signer des mandats solides qui sécurisent votre rémunération

1.1 **Aptitude du négociateur.** Tout savoir sur la carte professionnelle et l'attestation de collaborateur : statuts salarié et agent commercial, garantie financière, assurance RCP. → Vérifier que chaque acte de l'équipe est valable.

1.2 **Délais de rétractation.** Les délais de rétractation en immobilier et sur les mandats : 14 jours hors agence ou à distance, formulaire type, point de départ, exécution anticipée. → Éviter la nullité du mandat et la perte des honoraires.

1.3 **Registre des mandats.** Numérotation chronologique, tenue papier ou dématérialisée, mentions obligatoires, report du numéro sur l'exemplaire remis au client. → Présenter un registre irréprochable en cas de contrôle.

1.4 **Garantie financière.** Garanties financières, indemnité d'immobilisation, séquestre, maniement de fonds, frais liés à la transaction et mentions obligatoires. → Rassurer vendeurs et acquéreurs sur les fonds versés.

1.5 **Comment remplir un mandat.** Rubrique par rubrique : identité et capacité des mandants, désignation du bien, prix, honoraires TTC et partie qui les supporte, durée, exclusivité, signatures. → Appliquer une méthode de contrôle à chaque signature.

1.6 **Fautes professionnelles de l'agent.** Responsabilité civile et contractuelle, devoir de conseil, dol, force majeure, abus de confiance : les sanctions encourues par le professionnel. → Adopter les réflexes qui protègent votre responsabilité.

1.7 **Droit de préemption du locataire.** Congé pour vente et congé pour reprise, motifs du congé, délais, offre au locataire, respect de la destination des lieux, purge du droit. → Conduire sans blocage la vente d'un bien occupé.

1.8 **Obligation d'information du négociateur.** Information précontractuelle, diagnostics, vices apparents, environnement du bien, conservation de la preuve écrite. → Informer complètement et pouvoir le démontrer.

MODULE 02 La vente

Conduire chaque vente de l'estimation à l'acte authentique

2.1 **Profil acquéreur et vendeur.** Biens propres et communs, liquidation de communauté, indivision, démembrement, mineurs, curatelle, procuration, vente à distance, risque de fraude. → Recueillir les bonnes signatures dès le départ.

2.2 **Vices cachés et responsabilité.** Garantie des vices cachés, devoir de conseil, clause d'exclusion, vendeur particulier ou professionnel, responsabilité de l'intermédiaire. → Limiter le risque d'être mis en cause après la vente.

2.3 **Contrat de vente dans l'ancien.** Offre et contre-proposition, promesse unilatérale, compromis, annulation, transfert de propriété, acte authentique, signature à distance. → Rédiger un avant-contrat qui tient jusqu'à l'acte.

2.4 **Actes et faits juridiques.** Acte et fait juridique, hiérarchie des preuves, force probante et force exécutoire, acte sous seing privé, preuve par indices et présomptions. → Conserver la preuve de chaque engagement.

2.5 **Estimation immobilière.** Avis de valeur, offre et demande, décote et surcote, bien loué, valeur vénale et locative, méthode par comparaison, présentation de l'estimation. → Justifier une estimation par une méthode vérifiable.

2.6 **Assurance dommages-ouvrage et garantie financière.** Dommages-ouvrage, garanties de parfait achèvement, de bon fonctionnement et décennale, financement des travaux, répartition des risques. → Comprendre les garanties applicables, évaluer les risques et conseiller utilement le client.

2.7 **Délégation de mandat.** Travail entre cabinets, accord du mandant, partage des honoraires, responsabilités respectives. → Élargir la diffusion de vos biens avec vos confrères.

2.8 **Caractéristiques des biens.** Titre de propriété, modes d'accession, plan cadastral, bornage, servitudes, état descriptif, pré-état daté et état daté, diagnostics, surfaces. → Écarter tout litige sur la description du bien.

2.9 **Visite et remise des clés.** Registre des visites, bon de visite, preuve de présentation, sécurité des visites, détention et remise des clés, responsabilité de l'agent. → Prouver votre intervention et protéger vos honoraires.

2.10 **Clause pénale.** Rôle et rédaction de la clause pénale dans le mandat et l'avant-contrat, pouvoir de modération du juge, mise en œuvre. → Encadrer le retrait d'une des parties.

MODULE 02 La vente (suite)

2.11 **Étapes de la vente.** Toutes les étapes de la vente, de la découverte du client à la remise des clés : mandat, visites, offre, avant-contrat, financement, acte. → Situer précisément chaque étape et son cadre juridique.

2.12 **Loi Hoguet.** Toute la loi Hoguet et les obligations qui en découlent : carte, mandat écrit préalable, maniement de fonds, interdictions, sanctions pénales. → Maîtriser le cadre qui fonde votre activité.

2.13 **Loi ALUR et immobilier.** Tous les impacts de la loi ALUR : carte professionnelle, assurance, affichage et barème des honoraires, information de l'acquéreur, formation. → Répondre avec assurance aux clients et aux notaires.

2.14 **Généralités sur le mandat.** Réglementation du mandat immobilier : validité, durée, résiliation, mandat électronique, commission, clause pénale et responsabilité du mandataire. → Savoir expliquer simplement au vendeur ce qu'il signe.

2.15 **Servitudes.** Les différentes servitudes (passage, vues, écoulement des eaux), leur impact sur la vente et la responsabilité de l'agent qui les omet. → Prévenir les contestations après la vente.

2.16 **Règlement amiable des litiges.** Médiation et médiateur de la consommation, obligation d'information du client, déroulement de la procédure, mentions à porter au mandat. → Résoudre un différend sans passer par le tribunal.

2.17 **Commission de l'agent.** Réglementation du droit à commission : conditions de la loi Hoguet, barème affiché, charge vendeur ou acquéreur, moment où elle devient exigible. → Sécuriser vos honoraires jusqu'à l'acte.

APRÈS CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ

- ✓ Rédiger un mandat complet, sans vice de forme
- ✓ Identifier qui doit signer, dans chaque situation
- ✓ Sécuriser une commission juridiquement due
- ✓ Défendre un prix avec un avis de valeur argumenté
- ✓ Préparer un avant-contrat solide avec le notaire
- ✓ Régler un différend client à l'amiable

COMPLÉTEZ VOS 42 HEURES

14 H · N° 22 Du mandat à la vente	**+ 14 H · N° 23** Copropriété, terrain, urbanisme	**+ 14 H · N° 24 = 42 H** Fiscalité, SCI et patrimoine

Pour les 2 h de déontologie, les 2 h de non-discrimination et TRACFIN / LCB-FT, pensez au **parcours 42 h** qui les inclut.

14 H **Une année d'obligation validée, du mandat jusqu'à l'acte.**

Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr

esfi.fr

14 H

Copropriété, terrain et urbanisme : TOUT SAVOIR

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE **14 h de formation continue** **Cartes T, G, S**

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 14 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Maîtriser l'intégralité du fonctionnement d'une copropriété, du règlement aux travaux.
- Lire un PLU, qualifier un terrain et ses contraintes.
- Vérifier une règle d'urbanisme et anticiper les diagnostics applicables.

2 modules

01 Copropriété

02 Urbanisme

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous couvrez une année complète d'obligation sur la copropriété et l'urbanisme.

MODULE 01 Copropriété

1.1 **Naissance du régime de copropriété.** Loi du 10 juillet 1965 et décret de 1967, immeubles concernés par le statut, grandes réformes récentes. → Comprendre le cadre dans lequel s'inscrit chaque lot.

1.2 **Parties communes.** Parties communes, privatives et à jouissance privative, droits accessoires, règles d'usage et litiges fréquents. → Vérifier que le vendeur cède bien ce qu'il possède.

1.3 **Petites copropriétés.** Régime simplifié, gouvernance allégée, prise de décision, spécificités de gestion. → Accompagner les ventes dans les petits immeubles.

1.4 **Division / réunion de lot.** Division, réunion de lots et lots transitoires : procédure, vote en assemblée, modificatif de l'état descriptif, nouveaux tantièmes. → Conseiller un projet de division ou de réunion.

1.5 **Tantièmes.** Calcul des quotes-parts, répartition des charges générales et spéciales, budget prévisionnel. → Expliquer clairement les charges à l'acquéreur.

1.6 **Syndic de copropriété.** Désignation, contrat type, missions, obligations, responsabilité, mise en concurrence. → Obtenir rapidement les pièces utiles à la vente.

1.7 **Syndicat des copropriétaires.** Personnalité morale, assemblée générale, règles de majorité, contestation des décisions. → Lire et commenter un PV d'assemblée générale.

1.8 **Conseil syndical.** Élection, composition, missions de contrôle et d'assistance, relations avec le syndic. → Identifier les bons interlocuteurs dans l'immeuble.

1.9 **Documents liés à la copropriété.** Règlement, état descriptif de division, PV d'assemblée, carnet d'entretien, pré-état daté, état daté, fiche synthétique. → Constituer un dossier acquéreur complet dès l'offre.

1.10 **Règlement de copropriété.** Contenu, clauses d'usage et de destination, clauses réputées non écrites, modification. → Repérer une clause qui limite le projet de l'acquéreur.

1.11 **Travaux en copropriété.** Décision et financement des travaux en copropriété : vote en assemblée, répartition des charges, fonds de travaux. → Anticiper l'impact de travaux votés sur une vente en cours.

1.12 **Carnet d'entretien.** Carnet d'entretien de l'immeuble : contenu, mise à jour par le syndic, communication aux copropriétaires et aux acquéreurs. → Vérifier un document consultable avant toute vente en copropriété.

MODULE 02 Urbanisme

2.1 **Histoire du cadastre.** Origine et évolution du cadastre français : du cadastre napoléonien au plan cadastral numérisé, rôle fiscal et foncier. → Situer l'origine d'un document encore utilisé aujourd'hui.

2.2 **Introduction au droit de l'urbanisme (Loi ALUR).** Histoire du droit de l'urbanisme, Grenelle, PLU, RNU, POS, loi ELAN, échelons locaux, règlement du PLU, surface de plancher, emprise au sol. → Savoir ce qu'un acquéreur pourra construire.

2.3 **Documents d'urbanisme.** Certificats d'urbanisme CUa et CUb, permis de construire, de démolir et d'aménager, déclaration préalable, travaux dispensés, achèvement. → Lever les incertitudes avant l'offre d'achat.

2.4 **Types de terrains.** Terrain constructible, à bâtir, en lotissement, agricole ou naturel ; viabilisation et bornage. → Qualifier précisément un terrain dès la prise de mandat.

2.5 **Taxe d'aménagement.** Taxe d'aménagement : constructions imposables, mode de calcul, exonérations, paiement échelonné. → Informer l'acquéreur d'un terrain sur le coût global du projet.

2.6 **Droit de préemption terrain.** Droit et zones de préemption : DPU, espaces naturels sensibles, SAFER, déclaration d'intention d'aliéner, délais de réponse. → Intégrer les délais de purge dans le calendrier.

2.7 **Métiers de la construction.** Lotisseur, aménageur, géomètre et bornage, viabilisation, étude des sols et terrains argileux, risques, phases d'exécution du projet. → Orienter l'acquéreur vers les bons professionnels.

2.8 **Géoportail de l'urbanisme.** Géoportail de l'urbanisme : consultation des documents d'urbanisme en ligne, zonage, servitudes d'utilité publique. → Vérifier une règle d'urbanisme en quelques clics.

2.9 **Évaluation d'un terrain.** Évaluation des différents types de terrains : constructibilité, charge foncière, servitudes et contraintes qui pèsent sur la valeur. → Proposer un prix cohérent avec le potentiel réel.

2.10 **Plan de zonage.** Plan de zonage et zones urbaines, à urbaniser, agricoles et naturelles ; règles d'emprise au sol, de hauteur et d'implantation. → Lire un PLU et en expliquer les règles.

2.11 **Diagnostics techniques des terrains.** Diagnostics applicables aux terrains : état des risques, pollution des sols, présence de termites ou de mérule selon les zones. → Informer l'acquéreur des risques propres au terrain.

14 H Copropriété, terrain et urbanisme : TOUT SAVOIR
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

14 H

Fiscalité, SCI, patrimoine et transmission: TOUT SAVOIR

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE **14 h de formation continue** **Cartes T, G, S**

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 14 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Maîtriser la fiscalité immobilière, de la TVA à la transmission.
- Choisir et faire fonctionner la structure civile adaptée (SCI, SCP, SCM, SCEA).
- Présenter le viager comme une option patrimoniale complémentaire.

3 modules

01 Fiscalité

02 SCI

03 Viager : option patrimoniale

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous couvrez une année complète d'obligation sur la fiscalité, la SCI et le patrimoine.

MODULE 01 Fiscalité

1.1 **Généralités sur la TVA.** Régimes de TVA, TVA collectée et déductible, mode de calcul, franchise en base, assujettis et déclarations. → Comprendre la logique de la TVA appliquée à l'immobilier.

1.2 **TVA immobilière.** Immeubles neufs et anciens, terrains à bâtir, TVA sur marge, option pour la TVA. → Sécuriser une vente de neuf ou de terrain à bâtir.

1.3 **Revenus fonciers.** Micro-foncier et régime réel, charges déductibles, déficit foncier, cas particuliers. → Comprendre la fiscalité de l'investisseur locatif.

1.4 **Calcul de rentabilité.** Rendement brut, net et net de fiscalité, cash-flow, effet de levier du crédit. → Présenter un investissement chiffres à l'appui.

1.5 **Plus-value immobilière.** Mode de calcul, abattements pour durée de détention, exonérations dont la résidence principale, prélèvements sociaux. → Comprendre l'impact fiscal d'une vente pour le vendeur.

1.6 **Points de blocage des successions.** Indivision successorale, héritier absent ou en désaccord, attestation de propriété, délais. → Anticiper les obstacles d'une vente après décès.

1.7 **Successions.** Dévolution, réserve héréditaire et quotité disponible, droits de succession, abattements, rôle du notaire. → Accompagner sereinement des héritiers vendeurs.

1.8 **Donations.** Donation simple et donation-partage, démembrement de propriété, abattements et rappel fiscal. → Comprendre l'origine de propriété d'un bien.

MODULE 02 SCI

2.1 **Définition des SCI.** Société civile ou commerciale, objet social, capital, apports et leur évaluation, parts sociales, bénéfices, statuts et constitution d'une SCI. → Expliquer l'intérêt d'acheter à plusieurs.

2.2 **Différents types de SCI.** SCI familiale, de gestion, de construction-vente, d'attribution : usages et limites de chacune. → Identifier la structure adaptée au projet.

2.3 **SCI à l'IR.** Transparence fiscale, revenus fonciers des associés, déficit foncier, régime des plus-values des particuliers. → Comprendre l'impact fiscal pour les associés.

2.4 **SCI à l'IS.** Amortissement du bien, imposition des bénéfices, plus-value à la revente, critères de choix entre IR et IS. → Éclairer le choix du régime avec le client et son conseil.

2.5 **SCI et démembrement.** Apport d'un bien, démembrement des parts, nue-propriété et usufruit, donation-partage, quasi-usufruit, impact de l'âge, droits de succession. → Comprendre les montages patrimoniaux de vos clients.

2.6 **Les SCP.** Société civile professionnelle (SCP) : exercice en commun d'une profession libérale réglementée, responsabilité des associés. → Ne pas confondre la SCP avec une société civile immobilière.

2.7 **Les SCM.** Société civile de moyens (SCM) : mise en commun de moyens entre professionnels, sans activité ni bénéfice partagé. → Orienter un client qui veut mutualiser des locaux professionnels.

2.8 **Les SCEA.** Société civile d'exploitation agricole (SCEA) : objet agricole, associés exploitants ou non, responsabilité indéfinie non solidaire. → Distinguer la SCEA d'une SCI classique.

2.9 **Le pacte Dutreil.** Pacte Dutreil : exonération partielle des droits de mutation lors d'une transmission d'entreprise, engagements collectif et individuel de conservation. → Orienter vers un conseil spécialisé en cas de transmission d'entreprise.

MODULE 03 Viager : option patrimoniale

3.1 **Introduction au viager.** Principe du viager : bouquet, rente, viager libre ou occupé, parties au contrat. → Expliquer clairement le mécanisme à un vendeur ou un acquéreur.

3.2 **Prêt viager hypothécaire.** Prêt viager hypothécaire : emprunt garanti par une hypothèque, remboursable au décès ou à la vente du bien. → Distinguer ce prêt du viager immobilier classique.

3.3 **Stratégies patrimoniales via le viager.** Stratégies patrimoniales liées au viager : compléments de revenus, transmission anticipée, optimisation selon l'âge du crédirentier. → Conseiller un vendeur sur l'intérêt patrimonial du viager.

14 H Fiscalité, SCI, patrimoine et transmission: TOUT SAVOIR
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

7 H | Le mandat immobilier de A à Z

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE **7 h de formation continue** **Cartes T, G, S**

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 7 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Signer un mandat complet et sans vice de forme, de l'exclusivité à la commission.
- Tenir un registre des mandats et une garantie financière irréprochables.
- Préparer la résiliation ou le règlement amiable d'un litige.

1 module

01 Mandat

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous maîtrisez l'intégralité du cycle du mandat, de la signature à la clôture du dossier.

MODULE 01 Mandat

1.1 **Aptitude du négociateur.** Tout savoir sur la carte professionnelle et l'attestation de collaborateur : statuts salarié et agent commercial, garantie financière, assurance RCP. → Vérifier que chaque acte de l'équipe est valable.

1.2 **Délais de rétractation.** Les délais de rétractation en immobilier et sur les mandats : 14 jours hors agence ou à distance, formulaire type, point de départ, exécution anticipée. → Éviter la nullité du mandat et la perte des honoraires.

1.3 **Registre des mandats.** Numérotation chronologique, tenue papier ou dématérialisée, mentions obligatoires, report du numéro sur l'exemplaire remis au client. → Présenter un registre irréprochable en cas de contrôle.

1.4 **Garantie financière.** Garanties financières, indemnité d'immobilisation, séquestre, maniement de fonds, frais liés à la transaction et mentions obligatoires. → Rassurer vendeurs et acquéreurs sur les fonds versés.

1.5 **Comment remplir un mandat.** Rubrique par rubrique : identité et capacité des mandants, désignation du bien, prix, honoraires TTC et partie qui les supporte, durée, exclusivité, signatures. → Appliquer une méthode de contrôle à chaque signature.

1.6 **Fautes professionnelles de l'agent.** Responsabilité civile et contractuelle, devoir de conseil, dol, force majeure, abus de confiance : les sanctions encourues par le professionnel. → Adopter les réflexes qui protègent votre responsabilité.

1.7 **Droit de préemption locataire.** Congé pour vente et congé pour reprise, motifs du congé, délais, offre au locataire, respect de la destination des lieux, purge du droit. → Conduire sans blocage la vente d'un bien occupé.

1.8 **Obligations d'information du négociateur.** Information précontractuelle, diagnostics, vices apparents, environnement du bien, conservation de la preuve écrite. → Informer complètement et pouvoir le démontrer.

1.9 **Annonce de location.** Réglementation des annonces de location de toute nature : loyer, charges, dépôt de garantie, honoraires, surface, DPE, encadrement des loyers. → Publier des annonces conformes, sans risque d'amende.

1.10 **Commission de l'agent.** Réglementation du droit à commission : conditions de la loi Hoguet, barème affiché, charge vendeur ou acquéreur, moment où elle devient exigible. → Sécuriser vos honoraires jusqu'à l'acte.

1.11 **RGPD.** PRIORITAIRE Collecte et base légale, durées de conservation, droits des personnes, sécurité des fichiers, rôle de la CNIL. → Tenir un fichier clients et prospects conforme.

1.12 **Règlement amiable des litiges.** Médiation et médiateur de la consommation, obligation d'information du client, déroulement de la procédure, mentions à porter au mandat. → Résoudre un différend sans passer par le tribunal.

1.13 **Servitudes.** Les différentes servitudes (passage, vues, écoulement des eaux), leur impact sur la vente et la responsabilité de l'agent qui les omet. → Prévenir les contestations après la vente.

1.14 **Visite et remise des clefs.** Registre des visites, bon de visite, preuve de présentation, sécurité des visites, détention et remise des clés, responsabilité de l'agent. → Prouver votre intervention et protéger vos honoraires.

1.15 **Enquête administrative.** Enquête administrative préalable à la carte professionnelle : vérification d'honorabilité, casier judiciaire, incompatibilités. → Comprendre les conditions d'accès à la profession.

1.16 **Clause pénale.** Rôle et rédaction de la clause pénale dans le mandat et l'avant-contrat, pouvoir de modération du juge, mise en œuvre. → Encadrer le retrait d'une des parties.

7H Le mandat immobilier de A à Z
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

7 H

Transaction immobilière : de l'estimation à la vente

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE **7 h de formation continue** **Cartes T, G, S**

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 7 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Conduire une vente de l'estimation à l'acte authentique.
- Identifier les profils à risque et prévenir la mise en cause pour vices cachés.
- Sécuriser la commission et l'avant-contrat.

1 module

01 Vente

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous disposez du cadre complet pour mener une transaction sans accroc.

MODULE 01 Vente

1.1 **Profil acquéreur/vendeur.** Biens propres et communs, liquidation de communauté, indivision, démembrement, mineurs, curatelle, procuration, vente à distance, risque de fraude. → Recueillir les bonnes signatures dès le départ.

1.2 **Vices cachés et responsabilité.** Garantie des vices cachés, devoir de conseil, clause d'exclusion, vendeur particulier ou professionnel, responsabilité de l'intermédiaire. → Limiter le risque d'être mis en cause après la vente.

1.3 **Contrat de vente dans l'ancien.** Offre et contre-proposition, promesse unilatérale, compromis, annulation, transfert de propriété, acte authentique, signature à distance. → Rédiger un avant-contrat qui tient jusqu'à l'acte.

1.4 **Actes et faits juridiques.** Acte et fait juridique, hiérarchie des preuves, force probante et force exécutoire, acte sous seing privé, preuve par indices et présomptions. → Conserver la preuve de chaque engagement.

1.5 **Estimation immobilière.** Avis de valeur, offre et demande, décote et surcote, bien loué, valeur vénale et locative, méthode par comparaison, présentation de l'estimation. → Justifier une estimation par une méthode vérifiable.

1.6 **Assurance dommage / garantie financière.** Dommages-ouvrage, garanties de parfait achèvement, de bon fonctionnement et décennale, financement des travaux, répartition des risques. → Comprendre les garanties applicables, évaluer les risques et conseiller utilement le client.

1.7 **Délégation de mandat.** Travail entre cabinets, accord du mandant, partage des honoraires, responsabilités respectives. → Élargir la diffusion de vos biens avec vos confrères.

1.8 **Caractéristiques des biens.** Titre de propriété, modes d'accession, plan cadastral, bornage, servitudes, état descriptif, pré-état daté et état daté, diagnostics, surfaces. → Écarter tout litige sur la description du bien.

1.9 **Fautes professionnelles de l'agent (vente).** Responsabilité civile et contractuelle, devoir de conseil, dol, force majeure, abus de confiance : les sanctions encourues par le professionnel. → Adopter les réflexes qui protègent votre responsabilité.

1.10 **Loi Hoguet.** Toute la loi Hoguet et les obligations qui en découlent : carte, mandat écrit préalable, maniement de fonds, interdictions, sanctions pénales. → Maîtriser le cadre qui fonde votre activité.

1.11 **Étapes de la vente.** Toutes les étapes de la vente, de la découverte du client à la remise des clés : mandat, visites, offre, avant-contrat, financement, acte. → Situer précisément chaque étape et son cadre juridique.

1.12 **Loi ALUR et immobilier.** Tous les impacts de la loi ALUR : carte professionnelle, assurance, affichage et barème des honoraires, information de l'acquéreur, formation. → Répondre avec assurance aux clients et aux notaires.

1.13 **Généralités sur le mandat.** Réglementation du mandat immobilier : validité, durée, résiliation, mandat électronique, commission, clause pénale et responsabilité du mandataire. → Savoir expliquer simplement au vendeur ce qu'il signe.

1.14 **Agent commercial indépendant.** Mandataire indépendant comparé au salarié : statut, personne physique ou morale, RSAC, attestation, détention de fonds, rédaction du compromis. → Exercer en réseau dans un cadre sécurisé.

1.15 **Différents types de mandat.** Simple, exclusif, semi-exclusif, de recherche, de location : clause d'exclusivité, charge de la commission, affichage des honoraires, publicité. → Expliquer au mandant les engagements liés à chaque type de mandat.

7 H Transaction immobilière : de l'estimation à la vente
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

7 H | La copropriété de A à Z

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE **7 h de formation continue** **Cartes T, G, S**

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 7 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Comprendre la naissance et l'organisation du régime de copropriété.
- Lire les documents remis par le syndic et le conseil syndical.
- Anticiper l'impact de travaux votés sur une vente en cours.

1 module

01 Copropriété

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous maîtrisez le fonctionnement d'une copropriété, du règlement aux travaux.

MODULE 01 Copropriété

1.1 **Naissance du régime de copropriété.** Loi du 10 juillet 1965 et décret de 1967, immeubles concernés par le statut, grandes réformes récentes. → Comprendre le cadre dans lequel s'inscrit chaque lot.

1.2 **Parties communes.** Parties communes, privatives et à jouissance privative, droits accessoires, règles d'usage et litiges fréquents. → Vérifier que le vendeur cède bien ce qu'il possède.

1.3 **Petites copropriétés.** Régime simplifié, gouvernance allégée, prise de décision, spécificités de gestion. → Accompagner les ventes dans les petits immeubles.

1.4 **Division / réunion de lot.** Division, réunion de lots et lots transitoires : procédure, vote en assemblée, modificatif de l'état descriptif, nouveaux tantièmes. → Conseiller un projet de division ou de réunion.

1.5 **Tantièmes.** Calcul des quotes-parts, répartition des charges générales et spéciales, budget prévisionnel. → Expliquer clairement les charges à l'acquéreur.

1.6 **Syndic de copropriété.** Désignation, contrat type, missions, obligations, responsabilité, mise en concurrence. → Obtenir rapidement les pièces utiles à la vente.

1.7 **Syndicat des copropriétaires.** Personnalité morale, assemblée générale, règles de majorité, contestation des décisions. → Lire et commenter un PV d'assemblée générale.

1.8 **Conseil syndical.** Élection, composition, missions de contrôle et d'assistance, relations avec le syndic. → Identifier les bons interlocuteurs dans l'immeuble.

1.9 **Documents liés à la copropriété.** Règlement, état descriptif de division, PV d'assemblée, carnet d'entretien, pré-état daté, état daté, fiche synthétique. → Constituer un dossier acquéreur complet dès l'offre.

1.10 **Règlement de copropriété.** Contenu, clauses d'usage et de destination, clauses réputées non écrites, modification. → Repérer une clause qui limite le projet de l'acquéreur.

1.11 **Travaux en copropriété.** Décision et financement des travaux en copropriété : vote en assemblée, répartition des charges, fonds de travaux. → Anticiper l'impact de travaux votés sur une vente en cours.

7 H La copropriété de A à Z
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

7 H

Le terrain : urbanisme, réglementation et évaluation

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE **7 h de formation continue** **Cartes T, G, S**

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 7 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Lire un PLU et les règles de zonage applicables à un terrain.
- Qualifier un terrain et ses contraintes (servitudes, préemption, diagnostics).
- Évaluer un terrain selon son potentiel réel.

1 module

01 Urbanisme

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous répondez avec assurance aux questions d'urbanisme et de terrain.

MODULE 01 Urbanisme

1.1 **Histoire du cadastre.** Origine et évolution du cadastre français : du cadastre napoléonien au plan cadastral numérisé, rôle fiscal et foncier. → Situer l'origine d'un document encore utilisé aujourd'hui.

1.2 **Types de terrains.** Terrain constructible, à bâtir, en lotissement, agricole ou naturel ; viabilisation et bornage. → Qualifier précisément un terrain dès la prise de mandat.

1.3 **Taxe d'aménagement.** Taxe d'aménagement : constructions imposables, mode de calcul, exonérations, paiement échelonné. → Informer l'acquéreur d'un terrain sur le coût global du projet.

1.4 **Droit de préemption terrain.** Droit et zones de préemption : DPU, espaces naturels sensibles, SAFER, déclaration d'intention d'aliéner, délais de réponse. → Intégrer les délais de purge dans le calendrier.

1.5 **Métiers de la construction.** Lotisseur, aménageur, géomètre et bornage, viabilisation, étude des sols et terrains argileux, risques, phases d'exécution du projet. → Orienter l'acquéreur vers les bons professionnels.

1.6 **Géoportail de l'urbanisme.** Géoportail de l'urbanisme : consultation des documents d'urbanisme en ligne, zonage, servitudes d'utilité publique. → Vérifier une règle d'urbanisme en quelques clics.

1.7 **Évaluation d'un terrain.** Évaluation des différents types de terrains : constructibilité, charge foncière, servitudes et contraintes qui pèsent sur la valeur. → Proposer un prix cohérent avec le potentiel réel.

1.8 **Plan de zonage.** Plan de zonage et zones urbaines, à urbaniser, agricoles et naturelles ; règles d'emprise au sol, de hauteur et d'implantation. → Lire un PLU et en expliquer les règles.

1.9 **Introduction au droit de l'urbanisme (Loi ALUR).** Histoire du droit de l'urbanisme, Grenelle, PLU, RNU, POS, loi ELAN, échelons locaux, règlement du PLU, surface de plancher, emprise au sol. → Savoir ce qu'un acquéreur pourra construire.

1.10 **Diagnostics techniques des terrains.** Diagnostics applicables aux terrains : état des risques, pollution des sols, présence de termites ou de mérule selon les zones. → Informer l'acquéreur des risques propres au terrain.

1.11 **Documents d'urbanisme.** Certificats d'urbanisme CUa et CUb, permis de construire, de démolir et d'aménager, déclaration préalable, travaux dispensés, achèvement. → Lever les incertitudes avant l'offre d'achat.

7 H Le terrain : urbanisme, réglementation et évaluation
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

7 H

Fiscalité, transmission patrimoniale, TVA, plus values

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE | 7 h de formation continue | Cartes T, G, S

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 7 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Comprendre les régimes de TVA applicables à l'immobilier.
- Calculer une plus-value immobilière et anticiper une transmission.
- Identifier les points de blocage d'une succession.

1 module

01 Fiscalité

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous maîtrisez la fiscalité immobilière, de la TVA à la transmission.

MODULE 01 Fiscalité

1.1 **Généralités sur la TVA.** Régimes de TVA, TVA collectée et déductible, mode de calcul, franchise en base, assujettis et déclarations. → Comprendre la logique de la TVA appliquée à l'immobilier.

1.2 **TVA immobilière.** Immeubles neufs et anciens, terrains à bâtir, TVA sur marge, option pour la TVA. → Sécuriser une vente de neuf ou de terrain à bâtir.

1.3 **Revenus fonciers.** Micro-foncier et régime réel, charges déductibles, déficit foncier, cas particuliers. → Comprendre la fiscalité de l'investisseur locatif.

1.4 **Calcul de rentabilité.** Rendement brut, net et net de fiscalité, cash-flow, effet de levier du crédit. → Présenter un investissement chiffres à l'appui.

1.5 **Plus-value immobilière.** Mode de calcul, abattements pour durée de détention, exonérations dont la résidence principale, prélèvements sociaux. → Comprendre l'impact fiscal d'une vente pour le vendeur.

1.6 **Points de blocage des successions.** Indivision successorale, héritier absent ou en désaccord, attestation de propriété, délais. → Anticiper les obstacles d'une vente après décès.

1.7 **Successions.** Dévolution, réserve héréditaire et quotité disponible, droits de succession, abattements, rôle du notaire. → Accompagner sereinement des héritiers vendeurs.

1.8 **Donations.** Donation simple et donation-partage, démembrement de propriété, abattements et rappel fiscal. → Comprendre l'origine de propriété d'un bien.

7 H **Fiscalité, transmission patrimoniale, TVA, plus values**
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

7 H

SCI : fonctionnement et fiscalité

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE **7 h de formation continue** **Cartes T, G, S**

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 7 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Choisir la structure adaptée au projet : SCI, SCP, SCM ou SCEA.
- Comprendre les régimes fiscaux de la SCI (IR, IS, démembrement).
- Orienter un client vers un conseil spécialisé pour une transmission d'entreprise.

1 module

01 SCI

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous conseillez vos clients sur le fonctionnement et la fiscalité de leur société civile.

MODULE 01 SCI

1.1 **Définition des SCI.** Société civile ou commerciale, objet social, capital, apports et leur évaluation, parts sociales, bénéfices, statuts et constitution d'une SCI. → Expliquer l'intérêt d'acheter à plusieurs.

1.2 **Différents types de SCI.** SCI familiale, de gestion, de construction-vente, d'attribution : usages et limites de chacune. → Identifier la structure adaptée au projet.

1.3 **Les SCP.** Société civile professionnelle (SCP) : exercice en commun d'une profession libérale réglementée, responsabilité des associés. → Ne pas confondre la SCP avec une société civile immobilière.

1.4 **Les SCM.** Société civile de moyens (SCM) : mise en commun de moyens entre professionnels, sans activité ni bénéfice partagé. → Orienter un client qui veut mutualiser des locaux professionnels.

1.5 **Les SCEA.** Société civile d'exploitation agricole (SCEA) : objet agricole, associés exploitants ou non, responsabilité indéfinie non solidaire. → Distinguer la SCEA d'une SCI classique.

1.6 **SCI à l'IR.** Transparence fiscale, revenus fonciers des associés, déficit foncier, régime des plus-values des particuliers. → Comprendre l'impact fiscal pour les associés.

1.7 **SCI à l'IS.** Amortissement du bien, imposition des bénéfices, plus-value à la revente, critères de choix entre IR et IS. → Éclairer le choix du régime avec le client et son conseil.

1.8 **SCI et démembrement.** Apport d'un bien, démembrement des parts, nue-propriété et usufruit, donation-partage, quasi-usufruit, impact de l'âge, droits de succession. → Comprendre les montages patrimoniaux de vos clients.

1.9 **Le pacte Dutreil.** Pacte Dutreil : exonération partielle des droits de mutation lors d'une transmission d'entreprise, engagements collectif et individuel de conservation. → Orienter vers un conseil spécialisé en cas de transmission d'entreprise.

7 H SCI : fonctionnement et fiscalité
Attestation pour la CCI · accès immédiat · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

7 H | TRACFIN, discrimination et déontologie

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE

7 h de formation continue | Discrimination OBLIGATOIRE | Déontologie OBLIGATOIRE | TRACFIN / LCB-FT PRIORITAIRE | Cartes T, G, S

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 7 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Identifier les situations à risque de discrimination et savoir refuser une consigne illégale.
- Documenter chaque décision de sélection de manière traçable.
- Connaître le code de déontologie et le cadre juridique de la profession.
- Respecter l'obligation de vigilance LCB-FT et réagir face à une opération suspecte.

3 modules

01 **Discrimination**

02 **Déontologie**

03 **TRACFIN / LCB-FT**

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vos 2 h de non-discrimination, vos 2 h de déontologie et votre obligation TRACFIN / LCB-FT, sur 3 ans, sont validées.

MODULE 01 Discrimination OBLIGATOIRE LOI ALUR

1.1 **Définition de la discrimination.** Critères prohibés par la loi, discrimination directe et indirecte, application à l'accès au logement. → Identifier les situations à risque.

1.2 **Loi ALUR et responsabilité professionnelle.** Obligations de l'agent, sanctions encourues, conduite à tenir face à une consigne discriminatoire d'un mandant. → Savoir refuser une demande illégale.

1.3 **Devoir de vigilance et preuve écrite.** Refus motivé, traçabilité par écrit, documentation de chaque décision. → Être en mesure de justifier vos choix.

1.4 **Sélection des candidats et traçabilité.** Liste des pièces exigibles, critères objectifs appliqués à tous, dossier de sélection traçable. → Mettre en place une sélection incontestable.

1.5 **Neutralité et prévention des biais lors des visites.** Égalité d'accueil, posture professionnelle, prévention des biais inconscients lors des visites. → Mener des visites irréprochables.

MODULE 02 Déontologie OBLIGATOIRE LOI ALUR

2.1 **Principes de déontologie.** Code de déontologie des professionnels de l'immobilier : compétence, transparence, confidentialité, prévention des conflits d'intérêts. → Construire une relation de confiance durable.

2.2 **Éthique professionnelle.** Loyauté envers les clients et les confrères, confraternité, situations concrètes à arbitrer. → Adopter la bonne conduite dans les cas délicats.

2.3 **Cadre juridique de la profession.** Textes applicables, organisation de la profession, contrôles et sanctions disciplinaires. → Connaître précisément vos droits et vos devoirs.

MODULE 03 TRACFIN / LCB-FT TRACFIN / LCB-FT

3.1 **TRACFIN.** PRIORITAIRE Lutte contre le blanchiment : identification du client et du bénéficiaire effectif, obligations de vigilance, déclaration de soupçon, procédures internes. → Répondre à l'obligation de formation LCB-FT.

7 H **Vos modules obligatoires validés, sans faire les 42 h.**
TRACFIN / LCB-FT, déontologie et non-discrimination inclus · attestation pour la CCI · inscription sur esfi.fr
esfi.fr

4 H | Mandat immobilier : sécurisez vos signatures

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 4 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 4 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Vérifier la validité d'un mandat avant signature.
- Tenir un registre des mandats et une garantie financière conformes.
- Rédiger un mandat sans erreur, rubrique par rubrique.

MODULE 01 Mandat

1.1 **Aptitude du négociateur.** Tout savoir sur la carte professionnelle et l'attestation de collaborateur : statuts salarié et agent commercial, garantie financière, assurance RCP. → Vérifier que chaque acte de l'équipe est valable.

1.2 **Délais de rétractation.** Les délais de rétractation en immobilier et sur les mandats : 14 jours hors agence ou à distance, formulaire type, point de départ, exécution anticipée. → Éviter la nullité du mandat et la perte des honoraires.

1.3 **Garantie financière.** Garanties financières, indemnité d'immobilisation, séquestre, maniement de fonds, frais liés à la transaction et mentions obligatoires. → Rassurer vendeurs et acquéreurs sur les fonds versés.

1.4 **Comment remplir un mandat.** Rubrique par rubrique : identité et capacité des mandants, désignation du bien, prix, honoraires TTC et partie qui les supporte, durée, exclusivité, signatures. → Appliquer une méthode de contrôle à chaque signature.

1.5 **Obligation d'information du négociateur.** Information précontractuelle, diagnostics, vices apparents, environnement du bien, conservation de la preuve écrite. → Informer complètement et pouvoir le démontrer.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vos mandats sont juridiquement sécurisés, de la signature au registre.

4 H | Vente immobilière : éviter les litiges

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 4 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 4 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Identifier les profils à risque (indivision, mineurs, procuration).
- Prévenir la mise en cause pour vices cachés.
- Estimer un bien avec une méthode vérifiable.

MODULE 01 Vente

1.1 **Profil acquéreur/vendeur.** Biens propres et communs, liquidation de communauté, indivision, démembrement, mineurs, curatelle, procuration, vente à distance, risque de fraude. → Recueillir les bonnes signatures dès le départ.

1.2 **Vices cachés et responsabilité.** Garantie des vices cachés, devoir de conseil, clause d'exclusion, vendeur particulier ou professionnel, responsabilité de l'intermédiaire. → Limiter le risque d'être mis en cause après la vente.

1.3 **Contrat de vente dans l'ancien.** Offre et contre-proposition, promesse unilatérale, compromis, annulation, transfert de propriété, acte authentique, signature à distance. → Rédiger un avant-contrat qui tient jusqu'à l'acte.

1.4 **Actes et faits juridiques.** Acte et fait juridique, hiérarchie des preuves, force probante et force exécutoire, acte sous seing privé, preuve par indices et présomptions. → Conserver la preuve de chaque engagement.

1.5 **Fautes professionnelles de l'agent (vente).** Responsabilité civile et contractuelle, devoir de conseil, dol, force majeure, abus de confiance : les sanctions encourues par le professionnel. → Adopter les réflexes qui protègent votre responsabilité.

1.6 **Loi ALUR et immobilier.** Tous les impacts de la loi ALUR : carte professionnelle, assurance, affichage et barème des honoraires, information de l'acquéreur, formation. → Répondre avec assurance aux clients et aux notaires.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous réduisez le risque de litige à chaque étape de la vente.

4 H | Copropriété : maitriser les règles

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 4 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 4 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Comprendre la naissance et l'organisation du régime de copropriété.
- Lire les documents remis par le syndic.
- Situer les règles applicables aux petites copropriétés.

MODULE 01 Copropriété

1.1 **Naissance du régime de copropriété.** Loi du 10 juillet 1965 et décret de 1967, immeubles concernés par le statut, grandes réformes récentes. → Comprendre le cadre dans lequel s'inscrit chaque lot.

1.2 **Parties communes.** Parties communes, privatives et à jouissance privative, droits accessoires, règles d'usage et litiges fréquents. → Vérifier que le vendeur cède bien ce qu'il possède.

1.3 **Petites copropriétés.** Régime simplifié, gouvernance allégée, prise de décision, spécificités de gestion. → Accompagner les ventes dans les petits immeubles.

1.4 **Division / réunion de lot.** Division, réunion de lots et lots transitoires : procédure, vote en assemblée, modificatif de l'état descriptif, nouveaux tantièmes. → Conseiller un projet de division ou de réunion.

1.5 **Tantièmes.** Calcul des quotes-parts, répartition des charges générales et spéciales, budget prévisionnel. → Expliquer clairement les charges à l'acquéreur.

1.6 **Travaux en copropriété.** Décision et financement des travaux en copropriété : vote en assemblée, répartition des charges, fonds de travaux. → Anticiper l'impact de travaux votés sur une vente en cours.

1.7 **Syndic de copropriété.** Désignation, contrat type, missions, obligations, responsabilité, mise en concurrence. → Obtenir rapidement les pièces utiles à la vente.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous maîtrisez les règles de fonctionnement d'une copropriété.

4 H | Urbanisme : comprendre les règles (complétée)

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 4 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 4 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Lire un PLU et ses règles de zonage.
- Distinguer les différents documents d'urbanisme.
- Utiliser le Géoportail de l'urbanisme pour vérifier une règle.

MODULE 01 Urbanisme

1.1 **Introduction au droit de l'urbanisme (Loi ALUR).** Histoire du droit de l'urbanisme, Grenelle, PLU, RNU, POS, loi ELAN, échelons locaux, règlement du PLU, surface de plancher, emprise au sol. → Savoir ce qu'un acquéreur pourra construire.

1.2 **Types de terrains.** Terrain constructible, à bâtir, en lotissement, agricole ou naturel ; viabilisation et bornage. → Qualifier précisément un terrain dès la prise de mandat.

1.3 **Taxe d'aménagement.** Taxe d'aménagement : constructions imposables, mode de calcul, exonérations, paiement échelonné. → Informer l'acquéreur d'un terrain sur le coût global du projet.

1.4 **Géoportail de l'urbanisme.** Géoportail de l'urbanisme : consultation des documents d'urbanisme en ligne, zonage, servitudes d'utilité publique. → Vérifier une règle d'urbanisme en quelques clics.

1.5 **Évaluation d'un terrain.** Évaluation des différents types de terrains : constructibilité, charge foncière, servitudes et contraintes qui pèsent sur la valeur. → Proposer un prix cohérent avec le potentiel réel.

1.6 **Documents d'urbanisme.** Certificats d'urbanisme CUa et CUb, permis de construire, de démolir et d'aménager, déclaration préalable, travaux dispensés, achèvement. → Lever les incertitudes avant l'offre d'achat.

1.7 **Métiers de la construction.** Lotisseur, aménageur, géomètre et bornage, viabilisation, étude des sols et terrains argileux, risques, phases d'exécution du projet. → Orienter l'acquéreur vers les bons professionnels.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous répondez avec assurance aux questions d'urbanisme de vos clients.

4 H | Fiscalité immobilière : les fondamentaux

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 4 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 4 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Comprendre la fiscalité de l'investisseur locatif.
- Calculer une plus-value immobilière.
- Identifier les points de blocage d'une succession.

MODULE 01 Fiscalité

1.1 **Revenus fonciers.** Micro-foncier et régime réel, charges déductibles, déficit foncier, cas particuliers. → Comprendre la fiscalité de l'investisseur locatif.

1.2 **Plus-value immobilière.** Mode de calcul, abattements pour durée de détention, exonérations dont la résidence principale, prélèvements sociaux. → Comprendre l'impact fiscal d'une vente pour le vendeur.

1.3 **Successions.** Dévolution, réserve héréditaire et quotité disponible, droits de succession, abattements, rôle du notaire. → Accompagner sereinement des héritiers vendeurs.

1.4 **Donations.** Donation simple et donation-partage, démembrement de propriété, abattements et rappel fiscal. → Comprendre l'origine de propriété d'un bien.

1.5 **Généralités sur la TVA.** Régimes de TVA, TVA collectée et déductible, mode de calcul, franchise en base, assujettis et déclarations. → Comprendre la logique de la TVA appliquée à l'immobilier.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous disposez des bases fiscales essentielles pour conseiller vos clients.

4 H | Viager : fonctionnement et stratégies

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 4 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 4 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Expliquer le mécanisme du viager et calculer une rente viagère.
- Distinguer les stratégies patrimoniales possibles.
- Identifier les causes d'extinction du contrat.

MODULE 01 Viager

1.1 **Introduction au viager.** Principe du viager : bouquet, rente, viager libre ou occupé, parties au contrat. → Expliquer clairement le mécanisme à un vendeur ou un acquéreur.

1.2 **Causes d'extinction du viager.** Fin du viager : décès du crédirentier, résolution pour défaut de paiement, rachat de la rente, clause résolutoire. → Anticiper les issues possibles d'une vente en viager.

1.3 **Prêt viager hypothécaire.** Prêt viager hypothécaire : emprunt garanti par une hypothèque, remboursable au décès ou à la vente du bien. → Distinguer ce prêt du viager immobilier classique.

1.4 **Stratégies patrimoniales.** Stratégies patrimoniales liées au viager : compléments de revenus, transmission anticipée, optimisation selon l'âge du crédirentier. → Conseiller un vendeur sur l'intérêt patrimonial du viager.

1.5 **Calcul de la rente viagère.** Rendement brut, net et net de fiscalité, cash-flow, effet de levier du crédit. → Présenter un investissement chiffres à l'appui.

1.6 **SCI et démembrement.** Apport d'un bien, démembrement des parts, nue-propriété et usufruit, donation-partage, quasi-usufruit, impact de l'âge, droits de succession. → Comprendre les montages patrimoniaux de vos clients.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous conseillez une stratégie de viager adaptée à chaque situation.

2 H

Annonces, RGPD, contrôles DGCCRF : Évitez les risques

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 2 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Identifier les mentions obligatoires d'une annonce et les points vérifiés par la DGCCRF.
- Tenir un fichier clients conforme au RGPD.
- Comprendre le volet TRACFIN / LCB-FT de la loi ALUR.

MODULE 01 Conformité

1.1 **Publicité mensongère.** Pratiques commerciales trompeuses, omissions, mentions obligatoires des annonces (prix, honoraires, DPE), sanctions. → Diffuser des annonces attractives et conformes.

1.2 **Contrôles DGCCRF.** Missions, déroulement d'un contrôle en agence, documents vérifiés, sanctions administratives et pénales. → Préparer l'agence à un contrôle.

1.3 **RGPD.** PRIORITAIRE Collecte et base légale, durées de conservation, droits des personnes, sécurité des fichiers, rôle de la CNIL. → Tenir un fichier clients et prospects conforme.

1.4 **Loi ALUR et responsabilité professionnelle face à la discrimination.** Obligations de l'agent, sanctions encourues, conduite à tenir face à une consigne discriminatoire d'un mandant. → Savoir refuser une demande illégale.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous publiez des annonces conformes et savez répondre à un contrôle DGCCRF.

2 H | Compromis & mandats : sécurisez vos ventes de A à Z

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 2 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Rédiger un compromis de vente complet, sans vice de forme.
- Tenir un registre des mandats irréprochable.
- Encadrer une clause pénale et régler un litige à l'amiable.

MODULE 01 Transaction / Mandat

1.1 **Compromis de vente.** Rédaction du compromis de vente : clauses essentielles, conditions suspensives, délai de rétractation de l'acquéreur, signature. → Préparer un avant-contrat clair avant la signature chez le notaire.

1.2 **Registre des mandats.** Numérotation chronologique, tenue papier ou dématérialisée, mentions obligatoires, report du numéro sur l'exemplaire remis au client. → Présenter un registre irréprochable en cas de contrôle.

1.3 **Clause pénale.** Rôle et rédaction de la clause pénale dans le mandat et l'avant-contrat, pouvoir de modération du juge, mise en œuvre. → Encadrer le retrait d'une des parties.

1.4 **Règlement amiable des litiges.** Médiation et médiateur de la consommation, obligation d'information du client, déroulement de la procédure, mentions à porter au mandat. → Résoudre un différend sans passer par le tribunal.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous sécurisez l'avant-contrat et la gestion administrative du mandat.

2 H | Indivision & mandats : sécurisez vos ventes

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 2 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Comprendre le régime de l'indivision et ses règles de majorité.
- Sécuriser la signature d'un mandat en indivision.
- Articuler mandat de vente et bon de visite.

MODULE 01 Indivision

1.1 **Indivision.** Régime de l'indivision : quote-part, gestion des actes, règle de majorité, sortie de l'indivision. → **Identifier qui peut décider et qui peut vendre.**

1.2 **Mandat et indivision.** Signature du mandat en indivision : qui doit signer, mandat donné par un seul indivisaire, risques de nullité. → **Vérifier que le mandat est valablement signé par tous les indivisaires concernés.**

1.3 **Mandat de vente et bon de visite.** Articulation entre le mandat de vente et le bon de visite : preuve de l'entremise de l'agence, opposabilité au client. → **Sécuriser la preuve de votre intervention dès la visite.**

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous savez conduire une vente quand le bien est détenu en indivision.

2 H | Terrain : les règles clés pour vendre sans risque

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 2 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Qualifier un terrain et connaître ses principales contraintes.
- Identifier les diagnostics techniques applicables.
- Comprendre la taxe d'aménagement due par le constructeur.

MODULE 01 Urbanisme

1.1 **Servitudes.** Les différentes servitudes (passage, vues, écoulement des eaux), leur impact sur la vente et la responsabilité de l'agent qui les omet. → Prévenir les contestations après la vente.

1.2 **Droit de préemption terrain.** Droit et zones de préemption : DPU, espaces naturels sensibles, SAFER, déclaration d'intention d'aliéner, délais de réponse. → Intégrer les délais de purge dans le calendrier.

1.3 **Diagnostics techniques des terrains.** Diagnostics applicables aux terrains : état des risques, pollution des sols, présence de termites ou de mérule selon les zones. → Informer l'acquéreur des risques propres au terrain.

1.4 **Plan de zonage.** Plan de zonage et zones urbaines, à urbaniser, agricoles et naturelles ; règles d'emprise au sol, de hauteur et d'implantation. → Lire un PLU et en expliquer les règles.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous évaluez un terrain à bâtir sans risque pour votre client.

2 H | TVA immobilière : maîtrisez les règles

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 2 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Comprendre les régimes de TVA applicables à l'immobilier.
- Distinguer TVA sur marge et TVA sur prix total.
- Calculer un rendement locatif simple.

MODULE 01 Fiscalité

1.1 **Généralités sur la TVA.** Régimes de TVA, TVA collectée et déductible, mode de calcul, franchise en base, assujettis et déclarations. → Comprendre la logique de la TVA appliquée à l'immobilier.

1.2 **TVA immobilière.** Immeubles neufs et anciens, terrains à bâtir, TVA sur marge, option pour la TVA. → Sécuriser une vente de neuf ou de terrain à bâtir.

1.3 **Calcul de rentabilité.** Rendement brut, net et net de fiscalité, cash-flow, effet de levier du crédit. → Présenter un investissement chiffres à l'appui.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous maîtrisez les bases utiles pour évoquer la TVA avec vos clients.

2 H | Viager : comprendre le mécanisme

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 2 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Expliquer le mécanisme du viager, bouquet et rente.
- Distinguer viager classique et prêt viager hypothécaire.
- Identifier les causes d'extinction du viager.

MODULE 01 Viager

1.1 **Introduction au viager.** Principe du viager : bouquet, rente, viager libre ou occupé, parties au contrat. → Expliquer clairement le mécanisme à un vendeur ou un acquéreur.

1.2 **Prêt viager hypothécaire.** Prêt viager hypothécaire : emprunt garanti par une hypothèque, remboursable au décès ou à la vente du bien. → Distinguer ce prêt du viager immobilier classique.

1.3 **Calcul de la rente viagère.** Rendement brut, net et net de fiscalité, cash-flow, effet de levier du crédit. → Présenter un investissement chiffres à l'appui.

1.4 **Stratégies patrimoniales via le viager.** Stratégies patrimoniales liées au viager : compléments de revenus, transmission anticipée, optimisation selon l'âge du crédirentier. → Conseiller un vendeur sur l'intérêt patrimonial du viager.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous pouvez présenter clairement un viager à un vendeur ou un acquéreur.

2 H | Copropriété : tout comprendre

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE 2 h de formation continue

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Comprendre le rôle du syndic et du conseil syndical.
- Lire un règlement de copropriété.
- Situer une division ou réunion de lots.

MODULE 01 Copropriété

1.1 **Syndic de copropriété.** Désignation, contrat type, missions, obligations, responsabilité, mise en concurrence. → Obtenir rapidement les pièces utiles à la vente.

1.2 **Syndicat des copropriétaires.** Personnalité morale, assemblée générale, règles de majorité, contestation des décisions. → Lire et commenter un PV d'assemblée générale.

1.3 **Conseil syndical.** Élection, composition, missions de contrôle et d'assistance, relations avec le syndic. → Identifier les bons interlocuteurs dans l'immeuble.

1.4 **Règlement de copropriété.** Contenu, clauses d'usage et de destination, clauses réputées non écrites, modification. → Repérer une clause qui limite le projet de l'acquéreur.

1.5 **Division / réunion de lot.** Division, réunion de lots et lots transitoires : procédure, vote en assemblée, modificatif de l'état descriptif, nouveaux tantièmes. → Conseiller un projet de division ou de réunion.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous comprenez le fonctionnement d'une copropriété avant d'en vendre un lot.

2 H | TRACFIN & audit énergétique : obligations clés

Formation ALUR · 100 % en ligne

VALIDE | 2 h de formation continue | TRACFIN / LCB-FT PRIORITAIRE

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis de niveau n'est exigé.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone. Supports de cours sous format vidéo, documents à lire, vidéos pédagogiques animées. Assistance technique et pédagogique mise à disposition pendant le parcours.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées. Délivrance d'une attestation après validation du parcours.

ORGANISATION

Formation 100% à distance, dispensée en ligne via la plateforme ESFI, organisée en modules successifs, accessible à votre rythme sans contrainte horaire. Accès individuel sécurisé par mot de passe. Connexion internet requise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES À DISTANCE ET DURÉE MOYENNE

La formation est réalisée à distance, en e-learning asynchrone. Les activités pédagogiques comprennent la consultation des supports de cours, documents et contenus vidéo animés, ainsi que la réalisation de QCM d'évaluation à la fin de chaque chapitre. Durée moyenne de réalisation de l'ensemble des activités pédagogiques : 2 heures.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques et techniques sont joignables du lundi au vendredi, 5j/7 sur contact@esfi.fr

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Lionel Barclay, président de ESFI, titulaire d'un DEA monnaie banque finance, formateur expérimenté. Joignable du lundi au vendredi, 5j/7.

Objectifs et compétences visées

- Répondre à l'obligation de formation LCB-FT.
- Comprendre le contenu et la portée de l'audit énergétique.
- Connaître les principes d'éthique professionnelle.

MODULE 01 Conformité

1.1 **TRACFIN.** PRIORITAIRE Lutte contre le blanchiment : identification du client et du bénéficiaire effectif, obligations de vigilance, déclaration de soupçon, procédures internes. → **Répondre à l'obligation de formation LCB-FT.**

1.2 **Audit énergétique.** Audit énergétique obligatoire : logements visés, contenu du rapport, recommandations de travaux, articulation avec le DPE. → **Informer le client sur les obligations liées à la performance énergétique.**

1.3 **Éthique professionnelle.** Loyauté envers les clients et les confrères, confraternité, situations concrètes à arbitrer. → **Adopter la bonne conduite dans les cas délicats.**

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Vos obligations TRACFIN / LCB-FT et audit énergétique sont à jour.

MERCI DE VOTRE CONFIANCE

Merci d'avoir parcouru notre catalogue.

25 formations, une couleur par durée, un seul objectif : vous permettre de valider votre formation continue Loi ALUR sans perdre de temps ni d'argent, et d'en ressortir avec des réflexes professionnels concrets.

esfi.fr Inscription en ligne · attestation immédiate · contact@esfi.fr

3 000
professionnels déjà formés par ESFI

100 %
en ligne, à votre rythme

T · G · S
attestation pour la CCI