

CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER

Soyez le bon pilote !

SICRE001

OBJECTIFS

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

NIVEAU & PUBLIC

Titulaires de cartes ou responsables de filiales et succursales immobilières

Pré-requis : fondamentaux sur les métiers concernés

MODALITÉS DE PARTICIPATION CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours (soit 32 heures)

Matériel nécessaire : vidéo

projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Création ou reprise d'un Cabinet immobilier

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expert en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



CRÉATION / REPRISE D'UN CABINET IMMOBILIER

PROGRAMME

LECTURE DU BILAN

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

LECTURE DU COMPTE DE RÉSULTAT

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

APPROCHE ANALYTIQUE ET PLAN STRATÉGIQUE

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

LE BUDGET

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

TRANSACTION

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

GÉRANCE

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

SYNDIC

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

PILOTAGE DÉCISIONNEL ET CONTRÔLE INTERNE

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



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

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

CONTACT

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