

Juin / Juillet  
2014

# PROFORM@

*Le magazine en ligne de la formation FNAIM Côte d'Azur*



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

*On ne finit jamais d'apprendre car chaque jour nous apporte des leçons et des expériences qui enrichissent nos vies.*



Vincent FERRERO

## A toute « ALUR » avec la FNAIM 06 !

Par son entrée en vigueur le 26 Mars dernier, la loi « ALUR », ou loi DUFLOT, a concrètement amorcé les bouleversements de nos métiers auxquels nous nous préparions – peu ou prou - depuis de nombreux mois.

Et nous sommes tous aujourd'hui, personnellement et individuellement, confrontés à la mutation qui nous attend.

Et les questions ne manquent pas : comment dois-je facturer et afficher mes honoraires de location ? Comment annoncer la vente d'un lot de copropriété ? Dans quel délai obtiendrai-je le départ de ce locataire ?... et les décrets ?...

Une foultitude d'interrogations à laquelle il importe qu'un professionnel averti puisse

répondre tant pour la bonne gestion de son entreprise et le respect de ses obligations professionnelles, que pour informer ses clients, consommateurs toujours plus exigeants.

Vous le savez, pour répondre à ce profond changement dans l'organisation et la mise en responsabilité de nos métiers, la FNAIM, tant au plan national qu'au niveau de notre chambre départementale, n'a pas ménagé ses efforts :

- FNAIM.ORG, FNAIM Hebdo,
- Et en proximité, les six matinales organisées autour de la thématique de nos métiers depuis Octobre 2013, animées par d'éminents juristes, formateurs et professionnels.
- Ou encore les sessions récemment programmées :
- 25 mars loi ALUR Gérance locative
- 10 avril loi ALUR Transaction
- 16 avril loi ALUR Syndic de copropriété

### Qui donc mieux que la FNAIM a su anticiper et accompagner ces bouleversements ?

Ce nouveau numéro de votre magazine **Proform@** est également l'illustration de cet engagement de votre chambre FNAIM <sup>Côte d'Azur</sup>. Il vous accompagne en effet pour parfaire vos connaissances et hausser votre compétence :

- En vous facilitant toujours plus l'accès à la formation : ce magazine, unique en France, outre la programmation sur les Alpes-Maritimes, vous informe de tout ce qui est organisé sur l'ensemble de la région PACA, et vous donne accès aux catalogues nationaux de l'ensemble de la formation professionnelle dispensée par l'ESI, l'organisme de formation de la FNAIM ;
- Et très concrètement, en vous proposant dans les semaines qui viennent une offre de formations totalement en lien avec l'actualité de nos métiers. A titre d'exemples, jusqu'en Juillet :
  - Une formation IOA, vous permettant d'exercer pleinement et en toute légalité vos fonctions d'Intermédiaire en Opération d'Assurances : dispensée sur trois jours du 09 au 11 juillet 2014, elle vous permettra d'être agréé et inscrits à l'ORIAS
  - Et pour la loi ALUR, une série de sessions vous permettant d'intégrer les nouvelles dispositions dans les spécialités qui vous intéressent :
    - Gestion locative : les 18 juin & 11 septembre de 9h00 à 12h30 (Chambre FNAIM - Nice)
    - Transaction : le 10 juin de 9h00 à 12h30 (Chambre FNAIM – NICE)
    - Urbanisme : le 17 juin de 9h00 à 12h30 (Cinéma PATHE LINGOSTIERE – NICE)
    - Copropriété : le 27 Juin de 9h00 à 12h30 (Chambre FNAIM – NICE)

**Avec la FNAIM Côte d'Azur et votre magazine Proform@, anticipez encore les obligations de la loi ALUR, et intégrez définitivement dans la vie de vos entreprises le réflexe de la formation professionnelle. C'est le prix d'une mutation réussie et d'un avenir préservé pour notre profession.**

Bien confraternellement,

**Vincent FERRERO**



# Sommaire



## Calendrier des formations

PAGE 4

Formations dans le 06

PAGE 5

Formations PACA

---



## Les formations à la FNAIM

PAGE 8

---



## Focus sur une formation

PAGE 10

Les Charges Récupérables par Gérard DOSJOUR

---



## Prise en charge de vos actions de formations

PAGE 11

---



## Reportage / Témoignage

PAGE 12

Cabinet LEPINE

PAGE 13

Agence PRIVILEGE

---



## Trait d'union

PAGE 14

PROM'CLASSIC 2014

---



## Les partenaires FNAIM Côte d'Azur

PAGE 15

---



**VOS CONTACTS :** FNAIM Côte d'Azur - Lisiane LABONNE : [lisiane.labonne@fnaim06.fr](mailto:lisiane.labonne@fnaim06.fr)  
ESI - Stéphanie BOYENVAL : [sboyenval@fnaim.fr](mailto:sboyenval@fnaim.fr)

# Formations dans le 06

Cliquez sur le thème qui vous intéresse pour visualiser le programme détaillé



THÈME	DATE
MISE EN PLACE D'UN LOCATAIRE EN RÉSIDENCE PRINCIPALE	22/05/2014
TRANSACTION IMMOBILIÈRE : ALUR, TOUT CE QUI CHANGE !	02/06/2014
LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE	05/06/2014
TRANSACTION IMMOBILIÈRE : ALUR, TOUT CE QUI CHANGE ! <b>(COMPLET)</b>	10/06/2014
LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES	12/06/2014
LES TECHNIQUES DE CONCLUSION	19/06/2014
STAGE D'INTÉGRATION «DE L'ÉVALUATION À L'EXPERTISE »	23 au 26/06/2014
COMMENT ÉVITER LES PIÈGES D'UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE	26/06/2014
SYNDIC : ALUR, TOUT CE QUI CHANGE !	27/06/2014
FAIRE ACCEPTER LE JUSTE PRIX AU VENDEUR - DU MANDAT À L'OFFRE	03/07/2014
GESTION LOCATIVE : ALUR, TOUT CE QUI CHANGE !	11/09/2014



# Formations PACA

Choisissez votre formation et demandez tous les détails utiles en adressant un mail à la Chambre FNAIM concernée

THÈME	CHAMBRE FNAIM	DATE
LE SYNDIC ET LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIÉTÉ - PRINCIPES JURIDIQUES	VAR contact@fnaim-var.com	06/05/2014
COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ	VAR contact@fnaim-var.com	12 au 16/05/2014
GESTION LOCATIVE : ALUR TOUT CE QUI CHANGE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	13/05/2014
GESTION LOCATIVE PARTIE 1	VAUCLUSE npeutin@citya.com	14/05/2014
LOCATION EN MEUBLE	ALPES DE HAUTE PROVENCE fnaim0405@wanadoo.fr	16/05/2014
GÉRANCE LOCATIVE - LA MISE EN PLACE D'UN LOCATAIRE EN RÉSIDENCE PRINCIPALE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	22/05/2014
GÉRANCE LOCATIVE - COMMENT ÉVITER LES PIÈGES	BOUCHES DU RHONE fnaim13@wanadoo.fr	27/05/2014
COMPTABILITÉ DES COPROPRIÉTÉS - PERFECTIONNEMENT ET RÉPONSES À TOUT	VAR contact@fnaim-var.com	03/06/2014
LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	05/06/2014
ASSISTANT(E) EN COPROPRIÉTÉ OU VISITEUR D'IMMEUBLE	BOUCHES DU RHONE fnaim13@wanadoo.fr	05/06/2014
DRESSER LE CONSTAT DES LIEUX - LES MOTS POUR DÉCRIRE	VAR contact@fnaim-var.com	10/06/2014
LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	12/06/2014
LES FONDAMENTAUX DU DROIT LOCATIF	BOUCHES DU RHONE fnaim13@wanadoo.fr	16/06/2014
LES MANDATS DE GESTION LOCATIVE ET LEUR RÉDACTION	VAR contact@fnaim-var.com	19/06/2014
SYNDIC : ALUR, TOUT CE QUI CHANGE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	27/06/2014
DRESSER LE CONSTAT DES LIEUX - LES MOTS POUR DÉCRIRE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	18/09/2014
35 CAS PRATIQUES POUR EN FINIR AVEC LES IDÉES RECUES EN COPROPRIÉTÉ	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	24/09/2014

# Formations PACA

Choisissez votre formation et demandez tous les détails utiles en adressant un mail à la Chambre FNAIM concernée



THÈME & FORMATEUR	CHAMBRE FNAIM	DATE
LE RÔLE ET LES MISSIONS DE L'ASSISTANTE COMMERCIALE	VAR contact@fnaim-var.com	15/05/2014
INITIATION À LA VENTE EN VIAGER	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	16/05/2014
MAITRISER LES POINTS CLÉS DU COMPROMIS DE VENTE	BOUCHES DU RHONE fnaim13@wanadoo.fr	24/05/2014
LES MANDATS DE LA TRANSACTION	BOUCHES DU RHONE fnaim13@wanadoo.fr	03/06/2014
LES TECHNIQUES DE CONCLUSION	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	19/06/2014
COMMENT ÉVITER LES PIÈGES D'UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	26/06/2014
FAIRE ACCEPTER LE JUSTE PRIX AU VENDEUR - DU MANDAT À L'OFFRE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	03/07/2014
SAVOIR INTÉGRER LES RÉSEAUX SOCIAUX DANS SON CABINET	VAR contact@fnaim-var.com	26/06/2014
DIFFUSER MON ANNONCE SUR LE WEB	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	25/09/2014
DROIT PATRIMONIAL DE LA FAMILLE COMMENT OPTIMISER LA TRANSMISSION DE SON PATRIMOINE ?	VAR contact@fnaim-var.com	20/05/2014
SAVOIR GÉRER SON TEMPS POUR AUGMENTER SA PRODUCTIVITÉ	VAR contact@fnaim-var.com	27/05/2014
EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE (4 JOURS)	VAR contact@fnaim-var.com	16-17 & 26-27/06
STAGE D'INTÉGRATION «DE L'ÉVALUATION À L'EXPERTISE»	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	23 au 26/06/2014
LES DÉSORDRES DE CONSTRUCTION LES PLUS COURANTS ET PRINCIPES DE RÉNOVATION	VAR contact@fnaim-var.com	24/06/2014
URBANISME ET VENTE DE VILLA - TERRAINS À BÂTIR ET LOI SRU	VAUCLUSE npeutin@citya.com	25/06/2014
ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC ERP	VAR contact@fnaim-var.com	01/07/2014

Gérance/Syndic

Transaction

Management

Fiscalité

Toutes spécialités

Baux commerciaux

Diagnostic

International

Location de vacances



# Formations PACA

Choisissez votre formation et demandez tous les détails utiles en adressant un mail à la Chambre FNAIM concernée

THÈME & FORMATEUR	CHAMBRE FNAIM	DATE
AVIS DE VALEUR OU COMMENT ÉVALUER UN BIEN IMMOBILIER SELON LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA CHARTE DE L'EXPERTISE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	04/07/2014
ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP)	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	29/09/2014
LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE	ALPES MARITIMES lisiane.labonne@fnaim06.fr	05/06/2014
DIAGNOSTIC DES INSTALLATIONS D'ASSAINISSEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF	VAR contact@fnaim-var.com	13/05/2014

Depuis le 1er janvier 2014 les **demandes de prise en charge du coût de la formation pour vos salariés, sont faites automatiquement par votre Chambre et l'ESI**

Coordonnées des chambres FNAIM PACA et ESI :



04 -05 – ALPES DE HAUTE PROVENCE /HAUTES ALPES  
Anne-Lise LESOEUR : 04 92 52 48 48  
06 – ALPES MARITIMES  
Lisiane LABONNE : 04 93 85 78 57  
13- BOUCHES DU RHONE  
Pascale CATOIO : 04 91 37 21 35  
83 – VAR  
Nadège MORIN : 04 94 62 17 11  
84 – VAUCLUSE  
Nadège PEUTIN : 04 90 63 74 67



ECOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER  
Responsable : Thierry CHEMINANT  
Tour Ellipse - 41 avenue Gambetta  
92928 PARIS LA DEFENSE CEDEX  
N° déclaration d'activité : 11 92 155 44 82  
Statut juridique : SASU  
N° SIRET : 484 482 872 000 13  
TVA : 20 %  
CONTACT FORMATIONS RÉGION PACA  
Stéphanie BOYENVAL : sboyenval@fnaim.fr



# La formation à la FNAIM



## Les obligations statutaires et légales des adhérents en matière de formation continue

Conformément à l'assemblée générale fédérale en date du 7 Décembre 2008, « tout adhérent à la FNAIM doit justifier de la participation à deux journées de formation par an et par structure ».

Par ailleurs, l'Assemblée Générale de la chambre FNAIM Côte d'Azur en date du 24 juin 2013 a décidé qu'une majoration de 100 € serait imputée sur la cotisation 2014, à tout adhérent qui n'aurait pas suivi dans l'année les deux journées de formation continue obligatoires statutaires.

Enfin la nouvelle loi ALUR, entrée en application le 24 Mars dernier instaure une obligation de formation professionnelle continue pour tous les salariés ou autres collaborateurs travaillant dans une agence immobilière, et conditionne le renouvellement de la carte professionnelle au respect de cette obligation.

## L'Ecole Supérieure de l'Immobilier (E.S.I.), la structure qui dispense la formation continue proposée par la FNAIM :



En 2005, la FNAIM a créé l'Ecole Supérieure de l'Immobilier (E.S.I.), première école-entreprise spécialisée dans l'immobilier. Très rapidement, l'ESI est devenue le leader sur le marché de la formation aux métiers du secteur immobilier, proposant des formations aussi bien diplômantes (en alternance, du BTS au master II) que continues.

La formation continue est plus spécifiquement destinée aux adhérents de la FNAIM que cette dernière a placé au centre de sa stratégie afin de satisfaire ses exigences de compétence pour les collaborateurs et responsables de cabinets.

### Les formations à la journée :

Grâce à une offre sans cesse renouvelée et particulièrement attentive à l'évolution de nos problématiques professionnelles, l'ESI regroupe en deux niveaux sa proposition de formation dans neuf domaines /métiers identifiés (transaction, gérance/syndic, management, fiscalité, locations, international, baux commerciaux, diagnostics et toutes spécialités) :

- Un catalogue nommé « Les Essentielles » : il regroupe les formations incontournables qui constituent un socle des fondamentaux métiers ;
- Un catalogue nommé « Les Spécialisations », proposant des formations d'expertise professionnelle et de perfectionnement.

Les sessions de formation qui vous sont proposées dans ce magazine, aussi bien à l'échelon départemental que régional, ont été sélectionnées, à partir de ces catalogues, par les secrétaires et délégués en charge de la formation. Ce choix a été fait au regard des formations recueillant la plus grande fréquentation mais également à partir des suggestions émanant des commissions métiers qui existent dans les chambres. Il est bien évident qu'en fonction de vos besoins spécifiques, cette sélection peut ne pas vous satisfaire pleinement. C'est pourquoi nous vous engageons à utiliser le lien web vous permettant de consulter l'ensemble de l'offre contenue dans les catalogues. Un simple appel à la chambre pour contacter Lisiane LABONNE peut également nous permettre de répondre à vos suggestions et besoins spécifiques.





# La formation à la FNAIM

## Les formations en stage d'intégration :

Dispensés sur trois ou quatre jours, ces stages permettent d'apporter une formation spécifique à un collaborateur nouvellement embauché, ou pour lequel il est opportun de consolider une première expérience, ou encore, dont l'objectif est de l'accompagner vers de nouvelles fonctions.

## Les formations dites « intra-entreprise » ou « sur mesure » :

L'E.S.I., après avoir procédé à l'analyse de vos problématiques spécifiques et à l'identification de vos besoins particuliers en formation continue, peut élaborer une proposition pédagogique parfaitement adaptée à vos besoins dont elle réalisera la mise en œuvre, dans le respect de la culture de votre entreprise et afin d'obtenir la meilleure performance des collaborateurs.

Les propositions envisageables vont de la journée à thématique spécifique jusqu'au programme professionnel certifiant, sur plusieurs mois.

## Faites-nous part de vos besoins et demandes en formation :

En consultant les catalogues de l'ESI (cliquez sur les couvertures pour visualiser les programmes)



En prenant directement attache avec votre chambre pour des projets personnalisés : [lisiane.labonne@fnaim06.fr](mailto:lisiane.labonne@fnaim06.fr)



# Focus sur une formation

Les Charges Récupérables



*Gérard DOSJOUR  
Diplômé de l'IAE,  
Diplôme ICH,  
Expert immobilier,  
Formateur spécialisé en gestion immobilière,  
Administrateur au sein de la Chambre FNAIM Côte d'Azur*

## La récente loi ALUR apporte-t-elle des modifications importantes dans le mode de gestion des charges récupérables ?

Oui ! Aussi bien pendant la période de location (montant des provisions, délai et mode de régularisation, délai de consultation par le locataire . . . ), qu'au moment du décompte de sortie du locataire (estimation forfaitaire ou décompte prévisionnel provisoire, délai de restitution du dépôt de garantie . . . ).

La formation FNAIM organisée le **Judi 12 juin 2014** vous apportera les réponses à ces questions.





# Prise en charge

Simplifiez-vous la procédure !



## COMMENT FAUT-IL S'INSCRIRE ?

Je choisis ma formation.

J'envoie le règlement (à l'ordre de ESI-BE) et le bulletin rempli à Lisiane LABONNE  
FNAIM Côte d'Azur – 36, Av Simone Veil – 06200 NICE.



## JE SUIS SALARIÉ(E) / JE DÉPENDS DE L'AGEFOS

MONTANT DE PRISE EN CHARGE : 1000 € H.T. par an.

Dois-je faire une demande de prise en charge préalable ?

Non car mon bulletin d'inscription vaut demande de prise en charge.



## COMMENT PUIS-JE ME FAIRE REMBOURSER ?

Dès réception, je l'envoie par courrier à l'AGEFOS qui me rembourse sous 1 mois.

MON AGENCE  
COMPTE MOINS DE 10 SALARIÉS

AGEFOS  
146, Rue Paradis  
13006 MARSEILLE CEDEX

OU

MON AGENCE  
COMPTE PLUS DE 10 SALARIÉS

AGEFOS  
Cap Var – Bât C2  
Avenue Guynemer  
06700 ST LAURENT DU VAR



## JE SUIS DIRIGEANT NON SALARIE INSCRIT AU RSI JE DÉPENDS DE L'AGEFICE

MONTANT DE PRISE EN CHARGE : 1500 € H.T. par an.

ATTENTION, la prise en charge d'une formation ne peut excéder 1000 € H.T. Vous devez faire la demande du dossier de prise en charge avant la formation.

[info.agefice@orange.fr](mailto:info.agefice@orange.fr) ou [www.agefice.fr](http://www.agefice.fr)



## JE SUIS AGENT COMMERCIAL / JE DÉPENDS DU FIFPL

MONTANT DE PRISE EN CHARGE : 400,00 € à 600,00 € H.T. par an.

Avant la formation, je me connecte pour obtenir le code d'accès et le mot de passe et ainsi recevoir mon dossier de prise en charge.

[www.fifpl.fr](http://www.fifpl.fr)



# Reportage / Témoignage

Cabinet LEPINE / Agence PRIVILEGE : deux expériences, un intérêt commun

Interview de Jean-Jacque LEPINE, gérant du Cabinet LEPINE - CANNES



Jean-Jacque LEPINE, gérant du Cabinet LEPINE

## Présentation du Cabinet

Le Cabinet a été créé en 1948. Je suis cogérant depuis 2002. L'agence est composée de deux cogérants, trois salariés et deux agents commerciaux. Activité : Gestion et transaction.

## Quelle est votre formation initiale ?

Je suis titulaire d'un BTS d'électronique.

## Qu'est ce qui vous a amené à choisir l'immobilier ?

J'ai travaillé quelques années chez Bang & Olufsen. N'ayant plus la possibilité d'évoluer au sein de cette société, j'ai décidé de me lancer dans l'immobilier et de rejoindre mon père, qui était déjà gérant du Cabinet LEPINE.

## Combien de formations avez-vous suivies en 2013 ?

Le Cabinet a suivi 6 journées de formations à la FNAIM dans le domaine du Management, et de l'Expertise (stage d'intégration). Nous avons également suivi des formations liées au développement personnel, à la loi de finance, par l'intermédiaire du Centre de Gestion agréé.

## Quels bénéfices en avez-vous tiré ?

Il y a toujours un bénéfice à se former. Déjà pour l'apport de connaissances, impératif à l'évolution de nos métiers, et puis c'est l'occasion de nouer des contacts, d'échanger ses expériences et ainsi de trouver des solutions aux problèmes du quotidien que nous ne pourrions pas toujours solutionner en restant dans nos agences.

## Ces formations ont-elles représentées une charge financière importante pour votre entreprise ? (prise en charge)

En fait je n'ai pas de budget, je ne chiffre pas. Il m'arrive d'envoyer mes collaborateurs se former à la FNAIM du Var ou des Bouches-du-Rhône. Je réagis en fonction des besoins du Cabinet et donc de mes collaborateurs. Je me dis qu'il y a toujours un bénéfice à en tirer.

## Que pensez-vous des formations proposées par la FNAIM ?

Il y a quelques années, l'expérience des formateurs n'était pas toujours adaptée aux sujets traités. Aujourd'hui, ils sont beaucoup plus pédagogues. Je choisis d'ailleurs certaines formations en fonction du formateur.

## Qu'avez-vous envie de dire à vos confrères qui ne se forment pas ?

Ils passent à côté de quelque chose ! L'évolution de nos métiers est telle, que nous nous devons sans cesse d'actualiser nos connaissances. De plus, aller en formation nous oblige à sortir de l'agence, à rencontrer des confrères, à échanger. On apprend aussi beaucoup des autres !

## Si vous deviez me donner un mot (un seul) pour résumer la formation, lequel serait-il ?

Apprendre, s'améliorer au bénéfice des clients





# Reportage / Témoignage

Cabinet LEPINE / Agence PRIVILEGE : deux expériences, un intérêt commun

Interview de Mathieu COURTOIS, gérant de l'agence PRIVILEGE - NICE



## Présentation de l'agence

L'agence PRIVILEGE a été créée en 2012. Elle est composée d'un gérant salarié, d'un salarié, d'un agent commercial et d'un étudiant de BTS en alternance. Activités : Gestion et transaction

## Quelle est votre formation initiale ?

Je suis titulaire d'un diplôme d'Ecole Supérieure de Commerce.

## Qu'est ce qui vous a amené à choisir l'immobilier ?

J'ai travaillé quelques temps en tant que commercial dans l'automobile. N'ayant plus la possibilité d'évoluer au sein de cette société, j'ai démissionné et j'ai décidé de m'associer avec un ami pour créer l'agence PRIVILEGE.

## Combien de formations avez-vous suivies en 2013 ?

Mon associé et moi-même avons suivi trois stages d'intégration avant même l'ouverture de l'agence. En 2013, nous avons suivi une formation sur «les revenus fonciers» et nous participerons à la formation «viager» du 15 mai prochain.

## Quels bénéfices en avez-vous tiré ?

L'apport de connaissances. Ça permet de faire la différence. La formation, c'est essentiel. Elle permet de toujours rester en haut ! Nous envisageons de développer l'activité Viager. Très peu d'agences proposent cette branche d'activité. C'est une occasion de se démarquer.

## Ces formations ont-elles représentées une charge financière importante pour votre entreprise ? (prise en charge)

0 € : les formations que nous avons suivies ont été remboursées par AGEFOS. De plus, durant les deux premières années d'adhésion, la FNAIM Côte d'Azur nous rembourse une partie de notre cotisation si nous suivons les deux formations obligatoires par an.

## Que pensez-vous des formations proposées par la FNAIM ?

Nous en sommes très satisfaits. Tant au niveau des programmes que des formateurs. De plus, nous avons développé de bons contacts qui nous ont d'ailleurs permis de vendre un bien à la formatrice qui a animé le stage d'intégration Transaction que nous avons suivi.

## Qu'avez-vous envie de dire à vos confrères qui ne se forment pas ?

Tant pis pour eux, tant mieux pour nous !

## Si vous deviez me donner un mot (un seul) pour résumer la formation, lequel serait-il ?

Professionalisme.



# Trait d'union

PROM'CLASSIC 2014



## PROM'CLASSIC 2014

*Ils y étaient et ont participé à cet événement dans un cadre unique, avec bonne humeur et amitié au rendez-vous. L'année prochaine, ou dès cette fin d'année, pourquoi pas vous ?*

Les couleurs de la FNAIM Côte d'Azur ont été dignement représentées lors de la 15<sup>ème</sup> édition de la Prom'Classic du 6 janvier 2014. En effet cette année encore et au début de l'hiver, bien des confrères et des partenaires FNAIM Côte d'Azur se sont retrouvés sur la ligne de départ. Et même si le soleil n'était pas au rendez-vous, la chaleureuse ambiance a su galvaniser la troupe tout au long de la Promenade des Anglais. Merci donc à tous d'avoir partagé ce moment sportif ! Une pensée à ceux qui, malades ou accidentés, n'ont pas pu se joindre à nous.

Un remerciement tout particulier à la FNAIM Côte d'Azur, en la personne de son Président Frédéric PELOU, qui a sponsorisé l'équipe en finançant toutes les inscriptions et les maillots.

L'année 2014 se terminera aussi sportivement qu'elle a commencé. En effet, le marathon en relais aura lieu le dimanche 9 novembre. Il se déroulera dans le cadre du marathon Nice-Cannes. Trois équipes seront sponsorisées par la FNAIM Côte d'Azur. Si vous souhaitez en faire partie (une équipe = 6 relayeurs) merci de bien vouloir contacter Lisiane LABONNE (lisiane.labonne@fnaim06.fr).

6 distances différentes vous sont proposées. Il n'est donc pas indispensable de courir comme un athlète :

**RELAIS 1 :** NICE > SAINT-LAURENT-DU-VAR : 8.7 KM

**RELAIS 2 :** SAINT-LAURENT-DU-VAR > CAGNES-SUR-MER : 3.0 KM

**RELAIS 3 :** CAGNES-SUR-MER > VILLENEUVE-LOUBET : 5.2 KM

**RELAIS 4 :** VILLENEUVE-LOUBET > ANTIBES JUAN-LES-PINS : 8.1 KM

**RELAIS 5 :** ANTIBES JUAN-LES-PINS > VALLAURIS GOLFE-JUAN : 10,8 KM

**RELAIS 6 :** VALLAURIS GOLFE-JUAN > CANNES : 6.4 KM

A ceux qui ont déjà vécu cet événement sportif, vous savez qu'au-delà d'un logo, d'un titre ou d'une organisation professionnelle, le marathon en relais c'est avant tout des femmes et des hommes qui vivent une belle aventure humaine.

A ceux qui ne l'ont pas encore fait : rejoignez l'équipe et vous verrez !

Sportez-vous bien !!! En pleine amitié et convivialité en portant les couleurs de la FNAIM Côte d'Azur.





# Partenaires



**SAMMUT & TORMO**  
Expert-comptable  
Tél : 04.92.13.33.02  
alain.sammuto@wanadoo.fr  
www.sammuto-tormo-expertises.fr



**ASSUR COPRO**  
Assurances multirisque copropriété  
Tél : 04.97.03.05.00  
vincent.mancel@assurcopro.fr  
www.im2s.fr



**SERVEUR VOCAL**  
Rappels automatiques  
Tél : 04.93.75.86.87  
sauvaire@vocal.fr



**AXA AGENCE MAURIN**  
Assurances  
Tél : 04.93.05.30.01  
agence.maurin@axa.fr  
www.axamaurin.com



**OPTIMA**  
Copieur, gestion électronique  
des documents  
Tél : 08.25.03.30.11  
maha.boutin@optima.mc



**ENTREPRISE DELAN**  
Maçonnerie & peinture  
Tél : 04.93.27.11.24  
contact@entreprisedelan.fr



**LA BOÎTE IMMO**  
Transaction  
Tél : 04.94.35.43.54  
contact@la-boite-immo.com  
www.la-boite-immo.com



**CONCEPT TECHNOLOGY**  
Recherche de fuites, analyses  
Tél : 04.93.62.58.05  
contact@concept-technology.fr  
www.concept-technology.fr



**IMMOSOFT**  
Gestion locative, Syndic  
Tél : 07.60.51.47.98  
antalupo.p@immosoft.fr  
www.immosoft.fr



**HYDROSONIC**  
Degorgement & curage  
de canalisations  
Tél : 04.93.08.91.91  
hydrosonic@wanadoo.fr  
www.hydrosonic-ultrasons.com



**TIMCI**  
Gestion locative, Syndic  
Tél : 04.93.88.70.40  
www.timci.com



**EMR**  
Ascenseurs, portes automatiques  
Tél : 04.93.87.36.36  
accueil@emr-fr.com  
www.emr-ascenseurs.com



**GALIAN**  
Garantie financière et assurances  
Garantie des loyers. Dommage ouvrage  
Tél : 08.20.08.80.80  
rene.bensalah@galian.fr  
www.galian.fr



**IM2S PROTECTION INCENDIE**  
Protection incendie, détecteurs  
de fumée  
Tél : 04.93.58.75.38  
contact@im2s.fr  
www.im2s.fr



**MONTE PASCHI BANQUE**  
Représentation fiscale. Services bancaires  
aux administrateurs de biens  
Tél : 04.93.16.53.00  
dberthier@montepaschi-banque.fr  
www.montepaschi-banque.fr



**FAC SERVICES**  
Nettoyage de locaux & espaces verts  
Tél : 04.89.00.22.75  
contact@fac-services.fr  
www.fac-services.fr



# Partenaires



**GENERALI**  
Assurances du chef d'entreprise  
Multirisque locataire et propriétaire  
Tél : 04.93.68.25.10  
grattier@agence.generalif.fr  
www.generalif.fr



**AITEC EVOLUTION**  
Électricité générale  
Tél : 04.93.54.00.83  
contact@aitecelec.fr



**APAVE**  
Bureau de vérification et de contrôle  
Tél : 04.92.29.40.70  
Fax : 04.93.83.48.00  
michel.bouthiba@apave.com



**AVIPUR**  
Désinfection  
Tél : 06.07.79.89.46  
avipur06@avipur.com



**COUTOT ROEHRIG**  
Recherche d'héritiers  
Tél : 04.93.82.24.24  
Fax : 04.93.82.37.37  
nice@coutot-roehrig.com



**MICROMATIX**  
Portes automatiques  
Tél : 04.92.91.28.68  
g.ronzier@micromatix.fr



**NICE IMPRESSION**  
Impression, routage de documents  
Tél : 04.93.54.48.75  
pizzijulien@yahoo.fr



**EVIDENCE IMMOBILIERE**  
Ventes & Locations  
Tél : 04.22.09.94.45  
contact@evidence-immobiliere.com  
www.evidence-immobiliere.com



**EDL SOFT**  
Logiciel d'état des lieux  
Tél : 04.93.55.58.58  
Fax : 04.93.53.58.16  
www.edlsoft.com



**NR PRO**  
Comparateur  
Tél : 08.20.69.00.62  
info@nr-pro.fr  
www.nr-pro.com



**SOVEA**  
Management de sinistre  
contact-nice@soveagroupe.fr  
www.soveagroupe.fr

*La FNAIM Côte d'Azur a sélectionné des entreprises locales.*

*N'hésitez pas à faire appel à ces partenaires pour un conseil ou une intervention.*

*Ils sont à votre écoute !*



FNAIM CÔTE D'AZUR  
36, Av Simone Veil – 06200 NICE  
[www.fnaim06.fr](http://www.fnaim06.fr)



| AGIR POUR LE LOGEMENT |