

NUMÉRO 6 – FOCUS SUR LE CAMPUS DE PARIS

INTERVIEW FRANÇOIS
GAGNON – DIRECTEUR
EUROPE DE ERA IMMOBILIER

INTERVIEW EMMA
M'CHERI ÉTUDIANTE EN
BACHELOR RAI

INTERVIEW STEPHANE
DESQUARTIERS FORMATEUR
EN TRANSACTION

SUPER'MAG



SOMMAIRE

03	ÉDITO DE LA DIRECTRICE DE CAMPUS	11	INTERVIEW ENTREPRISE ERA EUROPE
04	TROMBINOSCOPE DE L'ÉQUIPE DE PARIS	15	ITW INTERVENANT EN FISCALITÉ
05	VRAI OU FAUX ? MIEUX CONAÎTRE L'IMMO	17	ITW ÉTUDIANTE EMMA M'CHERI EN BACHELOR
06	LES ACTUS DE L'IMMO DES 3 DERNIERS MOIS	18	CHRONIQUE HUMORISTIQUE
08	FOCUS : DANS L'ÉCOLE DEPUIS 30 ANS !	19	LES PÉPITES DES ÉTUDIANTS PARISIENS
10	DATES CLEFS À VENIR		



L'édito



JULIANA DANTAS - DIRECTRICE DU CAMPUS DE PARIS ET DIRECTRICE GÉNÉRALE ADJOINTE

"Parce que j'ai longtemps cherché ma voie, je suis heureuse maintenant d'aider les jeunes à trouver la leur"

Ici c'est PARIS!

Alors bienvenue !

Je suis Juliana et j'ai débarqué sur le campus Supertiaire Paris, il y a bientôt 4 ans avec mon gros bidou (oui, oui j'étais enceinte à l'époque). Quand on m'a proposé de reprendre ce campus, j'étais hystérique de joie. Et non ce n'est pas les hormones qui m'ont joué des tours. Pourtant, je ne connaissais rien à l'immobilier mais je savais que dans cette aventure je ne serais pas seule. Et je ne me suis pas trompée car j'ai retrouvé des formateurs passionnés par le secteur, des entreprises partenaires expertes, des étudiants brillants avec la soif d'apprendre et une dream team très investie à mes côtés. J'ai ainsi pu apprendre à travers eux. Après tout, les métiers de l'immobilier sont des métiers de terrain et d'esprit d'équipe, non ?

Le parisien est toujours pressé...

Je suis forcée d'admettre que la vie parisienne est parfois un peu stressante enfin je dirai plutôt très dynamique !

En même temps, avec tout ce que la capitale française a à nous offrir, nous n'avons pas le temps de nous ennuyer. Ce n'est pas pour rien que Paris est une source inépuisable d'inspiration, immortalisée par les plus grands poètes. C'est une ville magnifique qui ne dort jamais et qui regorge d'endroits sympas et insolites. C'est simple, ici il y en a pour tous les goûts. Ça tombe bien car chaque étudiant est spécial et quelle que soit sa personnalité, ses envies ou ses rêves il ne peut que trouver son bonheur à Paris.

Toute cette richesse a fait de Paris la ville la plus peuplée de France permettant ainsi à son marché immobilier d'être en croissance soutenue depuis les années 2000. Depuis, chaque année, le secteur immobilier parisien offre aux professionnels du métier de nouveaux défis passionnants.

Le Campus Supertiaire Paris c'est le Campus de l'Amour !

On dit de Paris que c'est la ville de l'Amour, mais croyez-moi, s'il y a un endroit particulièrement rempli d'amour c'est bien notre campus. C'est près de 600 étudiants présents dans nos nouveaux locaux de 2000 m² près de Bibliothèque François Mitterrand et pour autant le campus a su préserver un esprit familial dans lequel l'humain reste au cœur des priorités. C'est une fierté pour moi de voir nos futures pépites de l'immobilier évoluer dans un cadre où il fait bon vivre, où un réseau professionnel bienveillant se tisse et où on apprend que la réussite est encore plus belle quand on garde nos valeurs.

ORGANIGRAMME



AMÉLIE GRÉARD

**Directrice adjointe
pédagogique**

"Ton parcours est un marathon, pas un sprint : l'important, c'est l'endurance, pas la vitesse"



ANNE-SOPHIE FEYTOUT

**Responsable
pédagogique**

"Le vrai bonheur ne dépend d'aucun être, d'aucun objet extérieur. Il ne dépend que de vous."
Dalaï Lama



CAMILLE SISSOKO

**Responsable
pédagogique**

"La discipline surmonte les croyances limitantes et permet la manifestation de nos désirs."



PREFUNA MONTEIRO MIGUEL

**Coordinateur
pédagogique**

"Mieux vaut comprendre qu'apprendre." Gustave Le Bon



MARJORIE TAIEB

Resp socio-éducative

Écouter avec attention, accompagner avec bienveillance, agir avec professionnalisme, rester fidèle à mes valeurs et toujours faire preuve d'empathie."



ROMANE GABRIEL

**Responsable
pédagogique**

"Pédagogie : Porter en soi et avec soi cette indulgence qui fait fleurir les pensées d'autrui."
Joseph Joubert



EMMA BARDOT

Chargée des admissions

"Le meilleur choix est toujours le plus dur à prendre."



JOSUÉ KOUMBA LOURY

Chargé des admissions

"Concentre toi sur la progression et pas sur l'atteinte de ton objectif."



ASTRID TRAISSAC

**Responsable service
relations entreprises**

"Il faut apprendre pour connaître, connaître pour comprendre, comprendre pour juger .." NARADA



AXEL BARGE

**Chargé des relations
entreprises**

"Je ne suis pas différent des autres personnes mais là où je fais la différence c'est que je crois en mes rêves et mes objectifs."



SELIN SAHIN

**Chargée des relations
entreprises**

"Créer des synergies entre étudiants et entreprises pour bâtrir ensemble l'avenir professionnel!"



COLYNE DELANDE

**Gestionnaire
Administration des
Ventes**

"Chaque contrat d'alternance est une passerelle entre ambition et réussite."

VRAI OU FAUX : UN JEU POUR MIEUX CONNAÎTRE L'IMMOBILIER

1. À Paris, il est interdit de peindre sa façade en rose sans autorisation.

VRAI

FAUX

2. Il est possible d'acheter une maison pour 1 euro en France.

VRAI

FAUX

3. Le plus petit logement jamais loué en France faisait 4 m².

VRAI

FAUX



4. À Monaco, le prix moyen du mètre carré dépasse les 50 000 €.

VRAI

FAUX

1 = vrai ! Dans certaines villes, et notamment à Paris, les façades des bâtiments sont soumises à des règles strictes pour préserver l'harmonie architecturale. Modifier la couleur d'une façade peut nécessiter une autorisation de la mairie ou des Architectes des Bâtiments de France.

2 = vrai ! Certaines communes françaises ont lancé des programmes pour vendre des maisons à 1 euro, sous conditions. Le but ? Revitaliser des villages en perte de population en obligeant les nouveaux propriétaires à rénover les biens et à y vivre.

3 = faux ! En réalité, il y a déjà eu des annonces pour des locations de moins de 4 m², parfois même illégales ! Pourtant, la loi impose un minimum de 9 m² pour qu'un logement soit considéré comme décent. Mais certains propriétaires peu scrupuleux ne respectent pas toujours cette règle...

4 = vrai ! Monaco est l'un des endroits les plus chers au monde pour l'immobilier. En 2023, le prix moyen dépassait 50 000 euros/m², avec des pointes à plus de 100 000 euros pour des biens ultra-luxueux. À côté, Paris (environ 10 000 €/m² en moyenne) semble presque "abordable" !

**SONT-ELLES VRAIES OU
FAUSSES ?
À VOUS DE LE DEVINER !
VOICI LES ACTUALITÉS
IMMOBILIÈRES À RETENIR SUR
CES TROIS DERNIERS MOIS.**



Les actus de l'immo

Un appartement introuvable affole les agences immobilières !

À Bordeaux, un mystérieux appartement de 45 m² en plein centre-ville affole les professionnels de l'immobilier. Listé sur plusieurs annonces avec un prix attractif et des photos alléchantes, le bien semble pourtant... introuvable ! Une enquête est ouverte.

Le décret du 2 mars permet enfin aux bailleurs sociaux de lancer le dispositif "Seconde vie", visant à rénover en profondeur les logements sociaux de plus de 40 ans pour les rendre aussi performants que du neuf.

Ce programme offre des avantages fiscaux, dont un taux de TVA réduit et une exonération de taxe foncière pendant 15 ans. Un autre décret du 28 février autorise l'augmentation des loyers après rénovation, alignée sur ceux des logements sociaux neufs. L'objectif est de réhabiliter 120 000 à 130 000 logements, offrant une alternative durable à la démolition-reconstruction.

Le Sénat a adopté une loi expérimentant l'encadrement des loyers en Outre-mer pour lutter contre la cherté du logement.

Cette mesure s'inspire du dispositif en métropole et répond à une forte demande locale. Le texte prévoit aussi d'adapter les normes de construction aux spécificités climatiques et aux risques naturels. Cela vise à améliorer le logement tout en soutenant l'emploi local. Ce vote marque une avancée pour l'égalité entre l'Hexagone et les territoires ultramarins.



Une nouvelle recrue !
Amaury Roux rejoint le campus de Supertiaire Paris au poste de chargé des admissions.

Budget de l'État 2025 : Impact sur l'immobilier

- Retour du PTZ pour tous
- Le Prêt à Taux Zéro (PTZ) redevient accessible à tous les primo-accédants sans distinction de zones, aussi bien pour l'achat d'un bien neuf que pour l'ancien avec travaux (minimum 25 % du budget).
- Hausse des frais de notaire
- Les départements pourront augmenter les droits de mutation (DMTO) de 4,5 % à 5 %, entraînant un surcoût de 500 € pour 100 000 € d'achat.
- Exonération fiscale pour les donations
- Les dons jusqu'à 100 000 € par parent et 300 000 € par bénéficiaire pour l'achat d'un logement neuf ou la rénovation énergétique seront exonérés d'impôt jusqu'en 2026.
- Moins d'avantages fiscaux pour les LMNP
- Les propriétaires de logements meublés touristiques verront leur plus-value de revente augmenter, car les amortissements déduits seront intégrés au calcul.

Prolongation du Loc'Avantage

- L'abattement fiscal sur les loyers encadrés pour les propriétaires louant sous conditions de ressources est maintenu jusqu'en 2027.
- Fin du Pinel, maintien du Denormandie
- Le dispositif Pinel disparaît en 2025, mais le Denormandie, qui favorise l'investissement locatif dans l'ancien rénové, est prolongé jusqu'en 2027.

Nouveau Plan Local d'Urbanisme bioclimatique de Paris

Le nouveau PLU bioclimatique de Paris impose de mêler bureaux et logements pour répondre à la crise du logement. Cette mesure, critiquée par les investisseurs, crée des opportunités liées à l'effet de rareté. Adopté après quatre ans de consultations, il vise un urbanisme écologique.



Des animaux deviennent propriétaires... avec un acte notarié !

C'est une première en France : un couple d'animaux a "signé" un acte notarié pour un nichoir dans un parc de Montpellier. Un notaire passionné a officialisé leur installation avec un faux document scellé par une empreinte de patte.

"Après plusieurs visites, ils ont choisi un modèle spacieux avec vue sur un étang", plaisante-t-il. Depuis, d'autres animaux réclament aussi leur titre de propriété, et un hérisson chercherait déjà un studio sous un tas de feuilles..."



**TOUS LES VENDREDIS,
NOUS DIFFUSONS SUR NOS
RÉSEAUX SOCIAUX LES 3
ACTUS DE L'IMMOBILIER DE
LA SEMAINE. POUR LES
CONNAÎTRE AU PLUS VITE,
VOUS POUVEZ VOUS
ABONNER À NOS RÉSEAUX.**





Marjorie Taieb & Anne-Sophie Feytout

à Supertiaire depuis 30 & 23 ans, service pédagogique

Soeur de Sylvain Levy-Valensi, co-créateur de Supertiaire, Marjorie fait partie de l'aventure depuis les débuts et a vu l'école évoluer. Une école qui a commencé avec une seule classe dans une petite salle, pour avoir maintenant 7 campus et des centaines de souvenirs à partager. Marjorie a-t-elle changé en 30 ans ? De ses propres aveux : non ! Son engagement et sa passion de la pédagogie sont toujours intacts. Il en est de même pour Anne-Sophie, qui se dit fidèle à elle-même, tout en ayant gagné de la confiance en elle grâce à l'expérience du métier. Investies dans l'accompagnement des étudiants, infiltrons-nous dans la mémoire de ces deux collègues, résidentes du campus parisien.

Quel est votre souvenir le plus ancien à Supertiaire ?

Marjorie : Nous avions un élève qui avait du mal à se concentrer en classe. Lors des évaluations, je restais à côté de lui pour l'encourager, presque comme une mère avec son enfant. Aujourd'hui, il dirige une vingtaine d'agences et revient chaque année recruter nos étudiants. C'est une vraie réussite !

Anne-Sophie : Mon entretien d'embauche est un moment marquant, grâce à l'accueil de Latifa Hassani. Une de mes plus belles rencontres professionnelles !

Qu'est-ce qui a changé selon vous à Supertiaire en 30 ans ?

Marjorie : Le secteur de l'immobilier a connu des hauts et des bas, les élèves ont changé, et les outils pédagogiques aussi. Aujourd'hui, nous nous adaptons en permanence aux nouvelles générations et aux évolutions du marché.

Anne-Sophie : Nous avons su évoluer en intégrant des outils et des approches pédagogiques innovants tout en conservant nos valeurs d'accompagnement et de proximité !

Qu'est-ce qui vous a donné envie de rester à Supertiaire ?

Marjorie : Ce qui me fait rester, c'est cette proximité avec les équipes, les élèves et les formateurs.

Anne-Sophie : L'approche avec les étudiants et les formateurs ! Les journées sont rythmées par le conseil, l'accompagnement, l'écoute... C'est une diversité de missions qui rend mon engagement enrichissant.

Le profil des élèves a-t-il changé entre 1995 et 2025 ?

Marjorie : Oh oui, énormément ! Tout comme la société en général. Les attentes, les comportements et les modes d'apprentissage ont évolué, et à Supertiaire, nous nous adaptons à ces changements. C'est ce qui fait notre force.

Anne-Sophie : À l'origine, nos étudiants venaient de formations en commerce. Maintenant, ils viennent aussi d'urbanisme ou de disciplines scientifiques.

Quels liens entretenez-vous avec les élèves de l'école ?

Marjorie : Un lien de confiance avant tout. Les élèves savent qu'ils peuvent venir me voir à tout moment pour parler de leurs difficultés, qu'elles soient scolaires ou personnelles.

Si vous ne deviez retenir qu'un seul moment clef de votre parcours au sein de l'école ?

Marjorie : Supertiaire fait partie de ma vie professionnelle depuis toujours. J'ai grandi et évolué avec cette école, c'est compliqué de ne retenir qu'un seul moment. C'est une aventure humaine !

Anne-Sophie : Les moments les plus forts sont ceux des résultats aux examens. Chaque année, je suis impatiente et j'ai le cœur qui bat plus vite. On se réunit avec l'ensemble des équipes pour partager ce moment en ensemble. Certains étudiants viennent même nous voir le jour J, ce qui témoigne de leur attachement à l'école et aux équipes.



ans

SUP TERTIAIRE

depuis 1995

**LE 26 JUIN 2025
18H30 - 22H00**

Fêttons ensemble les 30 ans de l'école lors
d'une soirée simultanée, dans tous les
campus.

Inscription via le QR Code



Nos dates clefs à venir

UNE PREMIÈRE À SUPERTIAIRE, LA SEMAINE D'IMMERSION !

Pour la première fois, la semaine d'immersion fait son entrée dans les campus de l'école, **du 14 au 18 avril.**

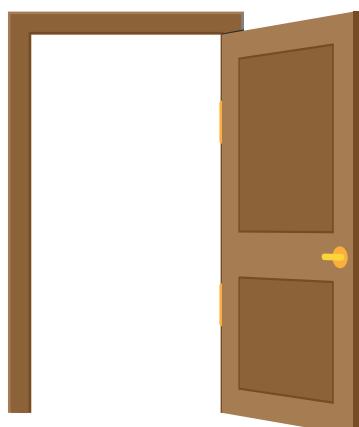
Le but ? Chaque étudiant de Bachelor peut choisir un campus dans lequel se rendre pendant une semaine afin de suivre des cours, conférences, visites et autres actions pédagogiques sur un thème bien précis.

- Promotion Immobilière
 - Transition et urbanisme
 - Habitat Responsable
 - Patrimoine Immobilier
 - Marketing immobilier
 - Négociation et location saisonnière
-

DES JOURNÉES PORTES OUVERTES ET DES CONCOURS

Après la course **ParcourSup** et la fin des voeux, nous ouvrons toujours nos portes aux étudiants qui cherchent à en apprendre plus sur l'immobilier et nos diplômes !

Pour connaître toutes les dates et vous inscrire à l'une d'entre elle, **rendez-vous sur notre site !**



François Gagnon, directeur Europe et France du réseau ERA Immobilier

Lors du premier numéro de ce magazine, il y a plus d'un an, nous avions interviewé Eric Allouche, directeur exécutif de ERA immobilier France. Aujourd'hui, c'est François Gagnon que nous rencontrons. Originaire du Québec, il commence sa carrière dans l'immobilier en Floride avant d'intégrer ERA et de faciliter les relations entre les États-Unis et la France, quand l'entreprise décide de s'implanter en Europe il y a 32 ans. Depuis, François Gagnon travaille pour ERA au niveau Européen, afin de faire fructifier ce réseau d'agences, qui possède de nombreuses spécificités suivant les pays.

Comment avez-vous su que l'immobilier était votre voie ?

Je suis originaire du Québec, j'ai déménagé en Floride avec un ami dont le père gérait des appartements pour les mettre en location. Avec cet ami, nous avions en charge l'entretien des appartements, les travaux, les remises en ordre. Un jour, le père de cet ami a mis certains appartements en vente. Pendant que je remettais de l'ordre dans ce logement, un agent immobilier a réalisé la transaction sous mes yeux. Une fois terminé, il m'a demandé si ça m'intéresserait de gagner plus d'argent plus rapidement en travaillant avec lui. De cette manière, j'aurais l'opportunité d'être indépendant et d'être rémunéré selon les résultats que je pouvais avoir. Ça, ça m'intéressait ! Ça a été le début de ma carrière dans l'immobilier. Après avoir été négociateur pendant plusieurs années, j'ai ensuite ouvert une agence avec un collègue. Le hasard a fait que j'ai rencontré un responsable d'ERA Immobilier, pour qui j'avais remplacé un formateur au tout dernier moment. Ça a été le début de l'aventure chez ERA. Le jour où ERA a décidé de s'implanter en Europe. En m'appelant François, j'ai été désigné pour communiquer avec la France et par extension toute l'Europe. Ça fait aujourd'hui 32 ans.

Quels sont les conseils qu'on vous a donnés et quels sont ceux que vous donnez à votre tour ?

D'apprendre des choses nouvelles tous les jours, auprès de gens qui ont beaucoup d'expérience, d'autres qui en ont moins. Il faut toujours apprendre et remettre en question ce qu'on sait. Et je dirais à vos étudiants ou futurs étudiants, de très bien se préparer ! D'apprendre, d'être curieux, de goûter à différents aspects de l'immobilier, pour savoir ce qui les intéresse le plus. Aujourd'hui, avec Internet et les IA, il est facile d'avoir des informations, mais rien ne vaut l'expérience auprès d'un vrai professionnel, c'est primordial !

Quelles sont les grosses différences dans l'immobilier entre le moment où vous avez débuté votre carrière et aujourd'hui ?

La grosse différence est la technologie, qui a tout chamboulé et changé. Ceux qui sont prêts à utiliser la technologie gagnent beaucoup de temps. Mais la chose la plus importante est toujours la même : la relation avec le client !

Si vous n'aviez pas travaillé dans l'immobilier, qu'auriez-vous fait ?

J'aurais certainement exercé un métier dans le domaine commercial. Être rémunéré pour ce que je réussis et accomplis, mes résultats, c'est quelque chose d'important pour moi. Quand je m'engage dans un projet, je le fais à fond. Me retrouver dans un contexte où j'aurais un supérieur qui détermine selon son opinion de si j'ai bien fait les choses ou non, ça ne me va pas. Dans le domaine commercial, soit on fait la vente, soit on ne la fait pas. Ce n'est pas plus compliqué que ça !

Vous avez l'air d'un homme confiant, par nature. Et pour l'immobilier ?

C'est en partie ma personnalité, mais aussi quelque chose que j'ai cultivé, car on passe beaucoup de temps au travail. Alors je m'efforce de trouver des choses plaisantes dans le travail, pour me focaliser sur le positif. Je pars du principe qu'on a pas toujours le choix de ce qui nous arrive, on n'y peut rien, mais on a tous le choix sur la manière de réagir. Avec les différentes crises immobilières qu'on a traversées ces 30 dernières années, il faut avoir ce côté positif, et ce qui est important, c'est que les gens auront toujours besoin de se loger. Le marché change, il faut s'adapter à ces situations. En Irlande, un petit pays, il y a eu 250 000 transactions en 2008. En 2010, il y en a eu à peine 100 000. Quand il y a deux tiers des transactions qui disparaissent sur le territoire, là, c'est alarmant. Mais pour la France, avec 800 000 transactions en 2024, c'est loin d'être une catastrophe ! Ceux qui s'adaptent à ce nouveau marché réussissent très bien ! Est-ce que c'est beaucoup de travail ? Oui !

PARTENARIAT EXCLUSIF !

Suptertiaire et ERA Immobilier France ont signé un partenariat, qui vise notamment à promouvoir les métiers de l'immobilier, ainsi que de faciliter l'insertion professionnelle. Suptertiaire est l'unique école avec laquelle ERA a signé un partenariat en 2025.

Vous parlez de cette crise, en est-on sorti ?

Il faut regarder le nombre de transactions. En France en 2022, il y a eu 1,2 million de transactions. Aujourd'hui, on est à plus de 800 000. C'est loin d'être catastrophique ! Oui, c'est une baisse, mais c'est surtout un retour à la normale. Ce qui ne l'était pas, c'était de faire 1,2 million de transactions. Je ne pense pas que ça continuera de diminuer. Je ne vois pas de crise, c'est uniquement le jeu des médias, car c'est plus facile de faire de l'audimat avec des mauvaises nouvelles. Je ne jette pas la pierre aux journalistes, mais il ne faut pas oublier que leur but n'est pas de parler de positivité, sinon ils ne vendraient pas.

“On parle de crise, mais avec 800 000 transactions en 2024, c'est loin d'être une catastrophe.”



Y a-t-il un modèle immobilier européen qui pourrait inspirer la France ?

Ce qu'il faut garder en tête, c'est que les lois sont différentes selon les pays. L'économie est différente, les habitants n'ont pas les mêmes budgets, la politique en place est différente, ça rend les choses difficiles à comparer. Mais ce qui est le plus important est la différence culturelle ! La façon dont un Portugais va réfléchir, vendre, louer, est bien différente de celle d'un français, d'un scandinave ou d'un allemand. L'un n'est pas moins bien que l'autre, c'est juste une différence qui peut faire basculer les choses. Dès qu'on rentre dans les techniques commerciales, les basiques sont les mêmes, mais les habitudes culturelles des gens peuvent tout changer. Par exemple, en Hollande, si on propose un café à un client, c'est mal vu. Cela peut insinuer qu'il n'y a pas de bien à proposer, ou qu'on cherche à gagner du temps. Alors qu'en France, c'est le bon sens de proposer une boisson à quelqu'un qui entre dans une agence.

Les agents immobiliers en France sont-ils mieux ou moins bien formés que dans d'autres pays ?

Je vais parler d'extrêmes. Au Portugal et en Espagne, n'importe qui peut devenir négociateur, c'est très facile ! Il n'y a pas besoin de formation. En France, pour devenir négociateur immobilier, il faut une carte T pour transaction, avec certes des heures de formation, mais c'est assez simple. En Hollande et en Belgique, il faut des années d'études pour avoir le droit d'être négociateur. Est-ce que c'est mieux ? Je ne sais pas. Il faut un équilibre entre les deux. Notre métier, c'est la transaction financière la plus importante de la vie des gens. On ne vend pas un café ou un burger. C'est sérieux. Il faut être bien formé et bien informé. Il faut être capable d'accompagner les clients, sans toutefois avoir le même nombre d'années d'études qu'un médecin. Par exemple, votre école propose des études en alternance, qui permettent d'obtenir une vraie confiance en soi, de se familiariser avec beaucoup de sujets sur les lois, la fiscalité et d'autres points forts dans l'immobilier.

Vous venez de renouveler un partenariat national avec l'école Supertiaire. En quoi ce partenariat est important pour vous ?

Déjà, car votre école a bonne réputation et est répandue dans les grandes villes de France. L'idée est d'avoir un contact avec vos étudiants qui sortent de votre école pour qu'ils puissent venir travailler chez nous, car nous savons qu'ils seront bien formés. Pour nous, c'est donc très important d'être en lien avec vous. Pour vos étudiants, c'est aussi une opportunité, de se dire que grâce à ce partenariat, il sera plus facile d'entrer chez nous que dans un autre réseau.

La meilleure chose que nous pouvons faire dans le cadre de notre partenariat est de bien communiquer ensemble, car si vos étudiants sont conscients de notre partenariat, ils pourront plus facilement venir chez nous, y compris en alternance.

“Notre métier, c'est la transaction financière la plus importante de la vie des gens. On ne vend pas un café ou un burger, c'est sérieux ! C'est pour cela qu'il faut être bien formé et bien informé !”



**LE SAVIEZ-VOUS ?
LES INITIALES ERA
SIGNIFIENT : ENSEMBLE,
RÉALISONS VOTRE AVENIR.**



ERA - immobilier



www.erafrance.com

NOUVELLES FORMATIONS



Bachelor Conseiller Financier

Admission après un Bac+2

Mastère Expert conseil en gestion de patrimoine

Admission après un Bac+3

Ça vous intéresse ? Rapprochez-vous du service admission des campus

Stéphane Desquartiers

Formateur en fiscalité

Avec plus de 35 ans d'expérience dans l'immobilier, Stéphane a traversé les grandes crises du secteur, fondé et dirigé des réseaux d'agences spécialisées dans l'investissement locatif, avec plus de 100 salariés, et s'est imposé comme un expert incontournable en fiscalité immobilière. Aujourd'hui chroniqueur régulier sur BFM TV, il partage avec passion ses connaissances et son vécu. De ses débuts en transaction à son expertise en investissement locatif, il nous livre ses conseils pour réussir dans un marché en constante évolution.

Quel genre de formateur êtes-vous à Supertiaire ?

La fiscalité n'est pas la matière préférée des étudiants et il est compliqué de mémoriser des chiffres. C'est pour cela que ça passe beaucoup par la pratique, des cas concrets, des simulations et des exemples vécus. Les étudiants se souviennent beaucoup des émotions, voilà pourquoi il faut évoquer des exemples vrais et humains, ressentis. D'autant plus que la fiscalité évolue et change toujours.

Comment se passent vos interventions radio ?

Ça fait 12 ans que j'anime une chronique mensuelle sur BFM business. C'est arrivé par hasard, j'ai été invité une fois, et mes propos ont plu, donc ça a continué, sur Radio Immo et Immo TV aussi. Je travaille énormément mes sujets, ce sont des heures et des heures pour faire 10 min de chronique, pour creuser les sujets, répéter la chronique. Il faut parfaitement maîtriser les sujets qu'on va traiter, être extrêmement précis, aller à l'essentiel et ne pas être trop technique pour que le public comprenne. Il faut suivre les évolutions, ce qui est vrai l'année dernière sur l'immobilier a changé cette année. Il faut avoir beaucoup de formations, de veille, connaître les changements profonds. Il faut s'informer en permanence.

“Ce qui était vrai l'année dernière sur l'immobilier a changé cette année, il faut se former en permanence.”



Selon vous, comment reconnaît-on un bon agent immobilier ?

Les qualités humaines indispensables sont l'écoute des besoins, savoir décoder ce que les clients disent. Ce qu'ils expriment n'est pas toujours ce qu'ils veulent, il faut plus écouter que parler. Il faut de la sincérité dans les échanges pour pouvoir leur proposer les services adaptés.

Et si on veut travailler le client investisseur, il faut être au fait du marché et ses évolutions, mais le mieux est d'être soi-même investisseur, de pratiquer. On est jamais aussi bon que quand on est investisseur. C'est comme ça qu'on va comprendre tous les méandres et les pièges. La théorie c'est bien, mais la pratique c'est mieux ! Ça rajoute une crédibilité au client, car on est confronté aux mêmes réalités.

Avec toutes ces expériences, qu'aimeriez-vous nous partager comme conseil ?

La fiscalité n'est pas simple et éviter les pièges est très compliqué. Je peux dire qu'une résidence principale, on en fait jamais une plus-value.

Je ne compte pas le nombre de clients qui se sont dits qu'ils allaient être plus malins que les impôts et qui ont voulu se placer en résidence fiscale, fausse résidence principale, pour avoir des plus-values ou éviter des taxes, mais qui se font avoir. Au final, ils s'en sortent avec des amendes énormes pour avoir tenté de tromper les impôts.

[@Stephane Desquartiers](#)

[@bestofdesquartiers](#)



Business Game national
victoire de Lille





EMMA M'CHERI

L'immobilier de luxe, une vraie vocation !

Emma M'Cheri, passionnée d'architecture et de biens d'exception, nous partage son parcours dans l'immobilier de luxe. De ses débuts à ses ambitions futures, elle décrypte les réalités du métier et livre ses conseils aux étudiants qui souhaitent se lancer dans ce domaine exigeant et en constante évolution.

“J'ai développé une sensibilité pour l'architecture, l'expertise des lieux et la prestation de biens d'exception”

Qu'est-ce qui t'a poussé à t'intéresser à l'immobilier ?

L'immobilier a toujours fait partie de ma vie. Très tôt, j'ai voulu participer aux recherches d'appartements pour ma famille et mes amis. Après plusieurs expériences dans de grandes maisons, je me suis orientée vers l'immobilier haut de gamme. J'ai développé une sensibilité pour l'architecture, l'expertise des lieux et la prestation de biens d'exception. Associer immobilier et luxe est une évidence pour moi, un secteur mêlant business, créativité et stratégie, donc impossible de s'ennuyer !

Est-ce que l'image que tu en avais avant de pratiquer le métier était la bonne ?

Je pensais que c'était surtout des visites, des signatures de contrats, mais c'est bien plus complexe ! Entre la gestion de projet, la finance, la négociation et les imprévus, il faut être hyper polyvalent.

À quoi ressemble ton quotidien en entreprise ?

Je travaille chez un marchand de biens au sein de l'équipe commerciale et mes journées sont un mélange entre gestion de projets, suivi budgétaire, analyse de marché et coordination avec divers interlocuteurs (professionnels de l'immobilier, notaires, diagnostiqueurs). Nous réhabilitons des lieux avec une architecture industrielle avant de les vendre à des entreprises ou à des particuliers. Certains jours sont très stratégiques, avec du travail sur des dossiers d'acquisition, d'autres sont plus opérationnels avec des visites et des réunions.

À l'école, quels sont les cours les plus intéressants et ceux que tu aimes le moins ?

J'adore tout ce qui touche à l'investissement, la finance immobilière et la négociation. C'est concret et challengeant. Par contre, tout ce qui est trop théorique ou juridique peut parfois être un peu lourd... mais bon, c'est indispensable ! Ce que j'aime, c'est que ces connaissances me serviront aussi à titre personnel pour gérer mes propres biens un jour (je l'espère !).

Quels conseils donnerais-tu à quelqu'un qui hésite à se lancer dans l'immobilier ?

Fonce, mais sois prêt à apprendre non-stop ! Ce n'est pas juste un métier, c'est un univers qui évolue en permanence et qui reste au cœur des préoccupations de tout le monde. Ce n'est pas pour rien qu'on dit que l'immobilier est le projet n°1 en société. Sois curieux, développe ton réseau et surtout, garde une bonne dose de patience et de persévérance, car tout peut changer du jour au lendemain !

Et si tu devais tordre le cou à des clichés ?

"Travailler dans l'immobilier, c'est passer ses journées à visiter des appartements"

Ah, si seulement ! En réalité, il y a énormément d'analyses stratégiques, d'études de marché, de financement et de réglementation. Un vrai casse-tête parfois, mais c'est aussi ce qui rend le métier passionnant.

"L'immobilier, c'est que des chiffres et des calculs"

Alors oui, il y a du budget à gérer, mais c'est aussi du terrain, du relationnel et même un peu de storytelling, eh oui, vendre un bien, c'est aussi raconter son histoire.

CHRONIQUE HUMORISTIQUE : L'IMMOBILIER À PARIS

Être agent immobilier à Paris, c'est un peu comme être chef d'orchestre dans un opéra mondialement connu. Sauf que l'orchestre, c'est un mélange de clients exigeants, de mètres carrés capricieux et de règles d'urbanisme plus strictes qu'un vigile de boîte de nuit. Mais quelle chance de pouvoir exercer ce métier dans la Ville Lumière !

Parce qu'ici, chaque projet immobilier a des allures de blockbuster hollywoodien.

L'appartement que vous vendez a peut-être servi de décor à un film de Woody Allen ?

Le studio sous les toits avec vue sur la Tour Eiffel ? Il ferait pleurer d'envie n'importe quel Américain d'un film dans lequel les clichés s'accumleraient, avec des études d'art ou de lettre à la clef. Il pourrait même faire pleurer un agent immobilier new-yorkais qui, lui, doit vendre des 15 m² avec vue sur une bouche de métro.

Mais attention : je lance une alerte à propos d'*Emily in Paris* et la vie complètement fausse qu'elle peut avoir.

Oui oui, dans cette chronique, je dénonce, je ne dirai que la vérité et rien que la vérité. Je lève la main droite, le jure et le crache.

Car travailler dans l'immobilier parisien, c'est aussi jouer à Tetris avec les règles d'urbanisme. Entre les bâtiments classés, les façades intouchables et les normes historiques, il faut parfois avoir une patience d'archéologue pour faire aboutir un projet.

Ah, vous voulez installer une verrière ultra-moderne sur un immeuble haussmannien ?

Je vous suggère d'aller consulter un psychologue, ou pire, un urbaniste !

Et puis, bien sûr, il y a la question de la taille. À Paris, un "grand appartement" fait 35 m² et un "studio spacieux" signifie que vous pouvez ouvrir la porte du frigo sans devoir sortir du lit (histoire vécue).

Mais si vous savez vendre un 12 m² pour 1 million d'euros en expliquant qu'il est "cosy et fonctionnel", alors votre CV sera en béton armé.

Bref, exercer dans l'immobilier à Paris, c'est être au cœur d'un marché aussi fascinant que délicat. C'est jongler entre prestige et contraintes, entre rêve et réalité. Mais une chose est sûre : si vous pouvez réussir ici, vous pouvez réussir partout !

Damien Guignard

LES PHRASES PÉPITES ENTENDUES À PARIS



Pour cette résidence parisienne, nous avons eu à cœur de partager certaines phrases prononcées par nos étudiants. Drôles ou terrifiantes ? Ça sera à vous d'en juger, mais sans jugement ! Nous rappelons que ce magazine est fait en toute bienveillance et que les phrases partagées ici restent anonymes et sont ici uniquement pour pouvoir en rire. Ah là là, étudiants, merci d'égayer nos journées !

La pédagogie de Paris :

"Pour créer plus de cohésion et faire quelque chose qui change, on vous amène faire un cours de boxe !

Il nous faudra juste un certificat médical."

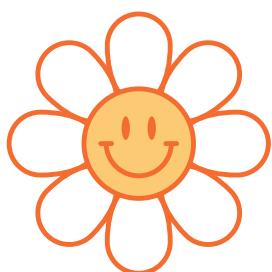
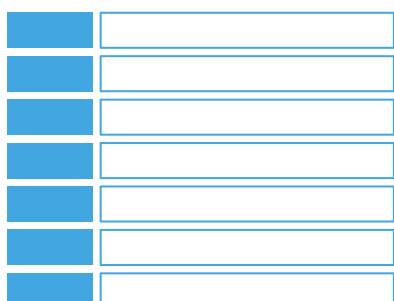
Des étudiants : "Mais un certificat c'est 20 balles, ça fait deux kebabs !"



Après un mois d'aide à la prospection d'une alternance :

"On va reprendre votre tableau de prospection pour voir où vous en êtes."

Un étudiant : "C'est quoi un tableau de prospection ?"



Lors d'une Journée Portes Ouvertes

"Bonjour, bienvenue dans notre école d'immobilier.

Vous venez pour quelle formation ?"

Une étudiante : "Une qui est dans l'immobilier "



SUPTER'MAG

LE MAGAZINE DE L'ÉCOLE SUPTERTIAIRE

Diffusé à plus de 15 000 contacts, étudiants,
entreprises, formateurs et collaborateurs.

You souhaitez apparaître dans notre magazine ou
en savoir plus sur notre école ?
d.guignard@suptertiaire.com