

BACHELOR RESPONSABLE D'AFFAIRES IMMOBILIÈRES

Titre reconnu par l'État de niveau 6

MÉTIERS VISÉS

- Asset/Property Manager,
- Gestionnaire de patrimoine immobiliers
- Gestionnaire d'actifs immobiliers
- Responsable copropriété
- Directeur d'agence

DURÉE

- 496 heures réparties sur 12 mois
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 1,5 jours en formation / 3,5 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac+2 validé (120 crédits ECTS)
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur le Mémoire
- Pour chaque cours, l'alternant et le formateur émargent virtuellement, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

Le titre "Responsable d'Affaires Immobilières" est reconnu par l'Etat niveau 6.

Le titre est délivré par SUPTERTIAIRE et préparé en partenariat avec le certificateur.

Le titre a été enregistré le 15/12/2021 par France Compétences sous le n°RCNP 36073, code diplôme 26X31321 et code NSF 313 (Finances, banque, assurances, immobilier).

Le titre est accessible par la VAE. Pour toute information, consultez le site vae.gouv.fr et pour la demande de recevabilité le site service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282

Il n'existe pas de lien ou de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations.

Permet la délivrance des cartes professionnelles T, G et S.

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes du responsable immobilier seront de savoir optimiser la gestion et la valorisation d'actifs immobiliers, en intégrant les dimensions juridiques, financières, techniques et environnementales. Ils auront des compétences en négociation, financement, fiscalité, gestion des baux et copropriétés tertiaires, tout en maîtrisant les techniques du bâtiment et les enjeux du développement durable. L'objectif est d'être des experts capables de piloter la rentabilité et la conformité des actifs, en anticipant les évolutions du marché et en répondant aux attentes des investisseurs.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'entreprise et l'OPCO.

COMPÉTENCES CLÉS

- Esprit d'analyse et de synthèse
- Vision stratégique et gestion du risque patrimonial
- Aisance relationnelle et négociation
- Gestion du stress et adaptabilité
- Leadership et prise de décision

APPRECIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus (épreuves écrites et orales) et examens en fin d'année avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique. Lors du parcours pédagogique, l'alternant élabore un mémoire à soutenir devant un jury de professionnels.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Ecrans connectés



Suite Office 365



Wifi



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

VOTRE PROGRAMME

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION :

- Team Building

BLOC 1

- Transaction tertiaire et VEFA
- Négociation
- Financement
- Fiscalité
- Expertise et évaluation immobilière

BLOC 2

- Droit
- Property
- Baux commerciaux
- Stratégie d'actifs immobiliers

BLOC 3

- Copropriété tertiaire
- Gestion de conflits
- Techniques du bâtiment
- Développement durable et urbanisme

BLOC 4

- Communication professionnelle
- Management et stratégie RH
- Immobilier à l'international
- RSE - FOAD
- Business English
- IA appliquée à l'immobilier

BLOC 5

- Méthodologie de l'écrit - Préparation de la soutenance
- Prise en main du cursus
- Mémoire professionnel écrit
- Soutenance du mémoire

RÉVISIONS EXAMENS

Le programme est également découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.

BLOC 1

Accompagnement du client dans son projet immobilier

BLOC 2

Assurer la gestion locative d'un portefeuille de biens immobiliers

BLOC 3

Assurer la gestion financière et technique d'un immeuble.

BLOC 4

Développement de l'activité commerciale de l'agence immobilière

BLOC 5

Techniques commerciales

