

# BACHELOR RESPONSABLE D'AFFAIRES IMMOBILIÈRES,

Titre reconnu par l'État de niveau 6 (Bac +3)

# BAC +3

### MÉTIERS VISÉS

- Négociateur immobilier
- Développeur foncier
- Gestionnaire de copropriété
- Responsable en gestion locative

### DURÉE

- 608 heures réparties sur 12 mois : septembre N à août N+1
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

### RYTHME

- 1,5 jour 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, feuille d'émargement à signer par l'alternant et le formateur, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation

### À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ\*

- Le titre "Responsable d'Affaires Immobilières Majeure Gestion" est reconnu par l'Etat niveau 6. Le titre est délivré par SUPERTIAIRE et préparé en partenariat avec le certificateur. Le titre est enregistré le 12/12/2021 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](http://vae.gouv.fr) et pour la demande de recevabilité le site [service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282](http://service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282)

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



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Négocier avec des prospects, des locataires, des propriétaires, des communes, des experts, dans l'intérêt de ses clients et/ou de son employeur.

Gérer et administrer un portefeuille de biens immobiliers destinés à la vente ou à la location, mais aussi des biens faisant partie de projets de construction.

Maîtriser les étapes d'un projet de promotion immobilière.

Acquérir les fondamentaux nécessaires à la création d'une agence immobilière

### PUBLIC

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

## COMPÉTENCES CLÉS

- Sens de la négociation
- Goût du challenge
- Rigueur et esprit méthodique
- Dynamisme et persévérance
- Appétences pour l'environnement juridique et fiscal

## APPRÉCIATIONS 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. Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière. 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



Salles informatiques et wifi



Suite Office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur



P.LIGNAN  
Réfèrent Handicap  
p.lignan@istef.fr

## VOTRE PROGRAMME

- **SÉMINAIRE D'INTÉGRATION :**
  - Team Building
- **GESTION LOCATIVE**
- **COPROPRIÉTÉ**
- **COMPTABILITÉ GÉNÉRALE**
- **COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE**
- **PROPERTY MANAGEMENT**
- **GESTION TECHNIQUE ET DÉVELOPEMENT DURABLE ET URBANISME**
- **STRATÉGIE DE RÉNOVATION DU BÂTIMENT**
- **TRANSACTION AVEC TECHNIQUE DE VENTES / VEFA**
- **FISCALITÉ**
- **ASSURANCE**
- **PROMOTION IMMOBILIÈRE**
- **EXPERTISE ET EVALUATION IMMOBILIÈRE**
- **DROIT**
- **CRÉATION D'AGENCE**
- **MANAGEMENT ET NÉGOCIATION**
- **ANGLAIS**
- **CONDUITE DE PROJET**
- **SPÉCIALISATION MÉTIERS (THÉMATIQUES PROFESSIONNELLES)**
- **DÉVELOPPEMENT PERSONNEL**
- **RÉVISIONS**
- **EXAMENS**

