



**“L’ESPI s’est
engagée à former
les futurs cadres du
secteur stratégique
de l’économie qu’est
l’immobilier.”**

L'ESPI EST L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER DU XXI^e SIÈCLE



CHRISTIAN LOUIS-VICTOR
PRÉSIDENT DU GROUPE ESPI

Le XX^e siècle a été celui des idéologies, le XXI^e sera celui de la créativité et de l'efficacité.

Qui dit efficacité dit parfaite maîtrise des techniques juridiques et financières, une très bonne compréhension des technologies tournant autour des techniques de construction, de ses composants toujours plus performants, de l'introduction de la domotique, dans une version ludique de l'habitat comme d'une gestion rationnelle des services (traitement de l'air, chauffage, apport du solaire...). Dans le domaine de l'immobilier de bureau, cela passe par une gestion optimale de l'immobilier des zones d'activités.

L'ESPI, sans former des ingénieurs, s'est engagée à former les futurs cadres du secteur stratégique de l'économie qu'est l'immobilier, dans la diversité de ses produits, de ses destinations et des territoires.

Le niveau d'exigence que nous nous sommes fixé n'est pas là pour satisfaire un quelconque ego des dirigeants de l'école mais, bien au contraire, pour enrichir par un transfert d'informations et donc de compétences. Les jeunes qui ont décidé de suivre un cursus de 3 ou 5 ans au sein de notre école, comme celles et ceux déjà en activité dans les entreprises, ont besoin d'actualiser leurs connaissances.

Ce transfert de compétences et de savoirs est apporté par un corps professoral de grande qualité puisque tous les enseignants sont en activité et exercent des responsabilités dans les différents secteurs de l'immobilier qu'ils enseignent au sein de l'école.

Tout cet ensemble est en parfaite cohérence avec la stratégie que j'ai souhaitée pour l'ESPI, confortée dans cette voie de l'excellence par les membres du Bureau et les administrateurs de l'école. S'il y avait une devise à appliquer à l'école, qui soit issue de l'un des grands corps de nos armées, je dirais que ce serait celle du génie : « Parfois détruire, souvent construire mais toujours servir ».

L'immobilier, par essence même, est un facteur essentiel de l'aménagement du territoire. Il comporte nécessairement un volet destruction-rénovation-construction, le tout devant se dérouler dans le cadre d'une éthique professionnelle de plus en plus nécessaire pour la reconnaissance de celles et ceux qui s'y expriment, mais également par le montant des enjeux financiers et de leur impact sur l'économie dont ce grand secteur est une des composantes majeures.

SOMMAIRE

Découvrir l'ESPI	4-7
Le Bachelor Gestionnaire d'Affaires Immobilières Format initial et alternance	8-11
Le Bachelor Gestionnaire d'Affaires Immobilières Format intensif	12-13
Le Mastère MAEC : Manager en Audit Expertise Conseil	16-17
Le Mastère MAGI : Manager en Administration et Gestion Immobilière	18-19
Le Mastère MAPI : Manager en Aménagement et en Promotion Immobilière	20-21
Le Mastère MIFIM : Manager en Ingénierie de la Finance Immobilière	22-23
Les Campus de l'ESPI	24-25
ESPI Entreprises et la formation continue	26
Intégrer l'ESPI	27



ÉTHIQUE OUVERTURE SUR LE MONDE
PROFESSIONNALISME
QUALITÉ ACADÉMIQUE RESPONSABILITÉ
INTÉGRITÉ INNOVATION APPARTENANCE
RECONNAISSANCE ÉCHANGE ET SOLIDARITÉ

Laurent DEGLIAME

Directeur Commercial, Marketing et Communication chez BOUYGUES Immobilier Maroc

Après l'ESPI et une première expérience de commercial chez plusieurs promoteurs, j'ai intégré BOUYGUES Immobilier en 1992. En 2000, j'y crée un réseau de vente indirecte. En 2008, je prends la Direction des relations avec les Investisseurs institutionnels et reprends celle du Développement Commercial afin de mettre en place tous les services supports à destination des Directions Commerciales Régionales. J'y crée aussi le Club des Clients VIP, ainsi qu'un club destiné à tous les collaborateurs du groupe souhaitant réaliser un investissement dans l'immobilier.

Fin 2012, j'intègre la Direction générale de l'Immobilier Commercial, activité qui consiste à développer, commercialiser et exploiter des centres commerciaux.

Je suis au Maroc depuis 2014 pour participer à l'implantation d'une nouvelle filiale. J'ai suivi la transformation de l'école, l'ESPI est aujourd'hui "La référence" pour tous les professionnels du domaine. Je ne pense pas qu'il existe une seule société, quel que soit son domaine d'activité, son implantation ou son importance, qui ne compte dans ses effectifs un ancien élève de l'école !

C'est grâce à cette importante représentation que "Le réseau ESPI" s'est créé.



© D.R. ESPI

NOTRE ENGAGEMENT : TRANSMETTRE LES VALEURS D'UNE GRANDE ÉCOLE

Depuis sa création en 1972 par de grands acteurs du marché, l'École Supérieure des Professions Immobilières est l'école d'application préparant à l'ensemble des métiers de l'Immobilier.

Former des professionnels de haut niveau académique, opérationnels, innovants et ouverts sur le monde, ainsi que participer aux réflexions et innovations du secteur de l'immobilier sur le plan national et international, à travers des projets, initiatives et partenariats avec des institutions et organismes de renom du secteur, telle est notre double mission.

Une formation de qualité assurée par des professionnels

Le corps professoral du Groupe est composé de plus de 220 spécialistes, tous issus du secteur immobilier.

De par leur formation universitaire, ou de grandes écoles, ils transmettent en tant que praticiens l'expérience indispensable de l'entreprise, du vécu, du quotidien de la réflexion et de l'action.

La vie immobilière se découvre au travers de cas pratiques, de visites, de conférences, de mémoires de recherche et d'une thèse professionnelle.

L'assurance d'un emploi correspondant à vos aspirations

Les étudiants élaborent leur projet professionnel en s'appuyant sur un bilan de compétences et en repérant les métiers et les entreprises qui leur correspondent.

Grâce à une équipe de professionnels, ils construisent une démarche d'embauche appropriée.



L'accès à un réseau d'entreprises couvrant l'ensemble des métiers de l'immobilier

Le Groupe ESPI travaille depuis sa création en collaboration étroite avec des organisations professionnelles et des entreprises partenaires, gage d'une parfaite adéquation enseignement-profession.

Des périodes d'application pratique, des visites de sites et des témoignages d'entreprises sont organisés tout au long des études pour un ancrage hors du commun dans le monde de l'immobilier.

Depuis la création de l'école, ce sont plus de 5 000 anciens qui occupent des postes à responsabilités au sein des plus grandes enseignes de la profession. Incontestablement, notre Groupe rayonne, irrigue et impacte fortement tous les secteurs de l'immobilier en France.



© D.R. ESPI

Guillaume RAVIX

Directeur Développement R.H. Groupe NEXITY

Chez NEXITY, notre position de premier acteur intégré de l'immobilier nous amène à recruter tous types de profils : responsable de programmes immobiliers, conseiller immobilier, property manager... Nous retrouvons des anciens diplômés de l'ESPI dans chacun de nos pôles !

Notre partenariat avec le Groupe ESPI nous permet de créer un vivier de collaborateurs potentiels pour nos recrutements dans toute la France. Chaque année, nous recrutons plus de 400 stagiaires et contrats d'alternance. L'école nous aide à sélectionner les étudiants qui rejoindront nos équipes. Côté formation continue, ESPI Entreprises est notre partenaire depuis plusieurs années sur la VAE (Validation des acquis de l'expérience). Ce dispositif nous permet d'offrir aux collaborateurs qui ont une expérience avérée, mais pas de qualification diplômante, de pouvoir l'obtenir.

Organisations professionnelles

- AFECEI** ■ Association Française des Établissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement
- APROMA** ■ Association du Property Management
- CIMP** ■ Club Immobilier Marseille Provence
- COBATY** ■ Fédération Internationale de la Construction, de l'Urbanisme et de l'Environnement
- ESH** ■ Fédération des Entreprises Sociales pour l'Habitat
- FIABCI** ■ The International Real Estate Federation
- FNAIM** ■ Fédération Nationale de l'Immobilier et Chambre Paris Île-de-France
- FPI** ■ Fédération des Promoteurs Immobiliers
- FNECI** ■ Fédération Nationale des Experts de la Construction et de l'Immobilier
- FSIF** ■ Fédération des Sociétés Immobilières et Foncières
- IFEI** ■ Institut Français de l'Expertise Immobilière
- SNAL** ■ Syndicat National de l'Aménagement et du Lotissement
- SNPI** ■ Syndicat National des Professionnels Immobiliers
- UCI FFB** ■ Union des Constructeurs Immobiliers /Fédération Française du Bâtiment
- UNIS** ■ Union des Syndicats de l'Immobilier
- USH** ■ Union Sociale pour l'Habitat



© D.R. ESPI

NOS ATOUPS



© D.R. ESPI

Les associations



Le club des anciens élèves de l'ESPI

a pour objet de soutenir et d'aider, par tous moyens adaptés, son "ancienne" école et d'en regrouper les élèves, anciens et actuels. Il est aidé par un groupe d'élèves pour l'actualisation de l'annuaire des anciens.



Le Bureau des élèves

(BDE) anime la vie sociale :

intégration, soirées, séjour aux sports d'hiver, etc. Il organise le gala annuel de l'ESPI qui est l'occasion de rassembler les anciens, les étudiants, les enseignants et les professionnels.

La "Junior Immobilière" de l'ESPI

a pour objectif de mettre en relation les entreprises et les élèves afin de réaliser des enquêtes, études et sondages, états des lieux, carnets d'entretien, bureaux des ventes, etc.



ESPI Europe développe la dimension européenne des études : voyages d'étude, etc.



ESPI Picture réalise des reportages photos et vidéo sur la vie de l'école.



ESPI Œnologie organise des dégustations de vin, des visites de salons et de caves.



BDS (Bureau des Sports)

organise des tournois de squash, football (2^e division), courses de karting (les 24 h Karting de l'Essec).



ESPI Évasion participe au 4L

Trophy, événement sportif et humanitaire au Maroc.

Le réseau des anciens

Le réseau des anciens a pour vocation d'accompagner et de faciliter les échanges entre les espiens.

Dans un monde professionnel en perpétuelle évolution, l'appui de confrères qui, de par leur formation, ont une vision et une éthique communes est indispensable à la réussite d'une vie professionnelle.

Ces valeurs communes de professionnalisme et d'intégrité permettent aux anciens de l'ESPI d'évoluer dans un climat serein. Le bureau de l'association des anciens a pour président Monsieur Jean-Philippe GOGUET (Promotion 2008), Directeur du développement du Groupe GIDEC. Avec son équipe, il propose un grand nombre d'événements permettant aux anciens de mettre à jour leurs connaissances, d'échanger et de se détendre lors de moments conviviaux. Le programme des manifestations comporte notamment des teambuildings, des veilles de connaissances autour de cocktails dînatoires. Un gala et d'autres événements sont également proposés tout au long de l'année. Les anciens sont aussi invités à participer aux événements importants de la vie de l'ESPI afin de tisser un lien fort avec les actuels étudiants du groupe. Par ailleurs, l'association est membre, depuis 2009, du Club des clubs immobiliers qui regroupe les clubs immobiliers des associations d'anciens élèves des grandes écoles et universités françaises dont les membres interviennent dans le domaine de l'immobilier et de l'urbanisme.



© D.R. ESPI



Recrutement CITYA © D.R.ESPI

Stages et alternance

■ Les stages

L'immersion professionnelle fait partie intégrante du cursus de formation du Bachelor. Elle a pour objet essentiel d'assurer l'application pratique de l'enseignement donné à l'école.

Chaque année de temps plein est suivie d'un stage de 3 mois en fin d'année.

À l'issue du Bachelor, les étudiants ont la possibilité d'intégrer le monde professionnel ou de poursuivre en Mastère professionnel.

■ L'alternance

Le rythme d'alternance est de trois semaines en entreprise et d'une semaine à l'école.

Trois types de contrats sont possibles :

- le contrat de professionnalisation
- le contrat d'apprentissage
- le stage alterné

Bachelor GESAI 3^e année

L'alternance est proposée aux étudiants ayant validé un BAC+2 et ayant une expérience minimum de 6 mois dans l'immobilier.

Mastères Professionnels (M1 et M2)

L'alternance est proposée aux étudiants ayant validé un BAC+3 et ayant une expérience minimum de 12 mois dans l'immobilier.



© D.R.BNP Paribas Real Estate

Carole de BAUDUS

Responsable Recrutement,
Gestion de carrière et Mobilité
BNP Paribas Real Estate

« La pluralité des formations et des spécialisations dispensées par le Groupe ESPI, certifiées par l'État, sont une vraie valeur ajoutée pour renforcer nos équipes de jeunes talents dans nos six lignes de métiers. La relation privilégiée avec l'école, dont la volonté constante est d'adapter ses enseignements aux évolutions des métiers de l'immobilier, fait des étudiants de l'ESPI des professionnels du secteur immobilier, opérationnels dès leur premier poste dans l'entreprise, et dotés d'une connaissance pointue de nos métiers.

CLASSE	PÉRIODE D'ALTERNANCE
Bachelor 3 ^e année	De septembre à juillet
Mastère professionnel 1 ^{ère} année	De septembre à juillet
Mastère professionnel Tronc commun 1 ^{ère} année	De janvier à juillet
Mastère professionnel 2 ^e année	De septembre à juillet

FORMATION BACHELOR

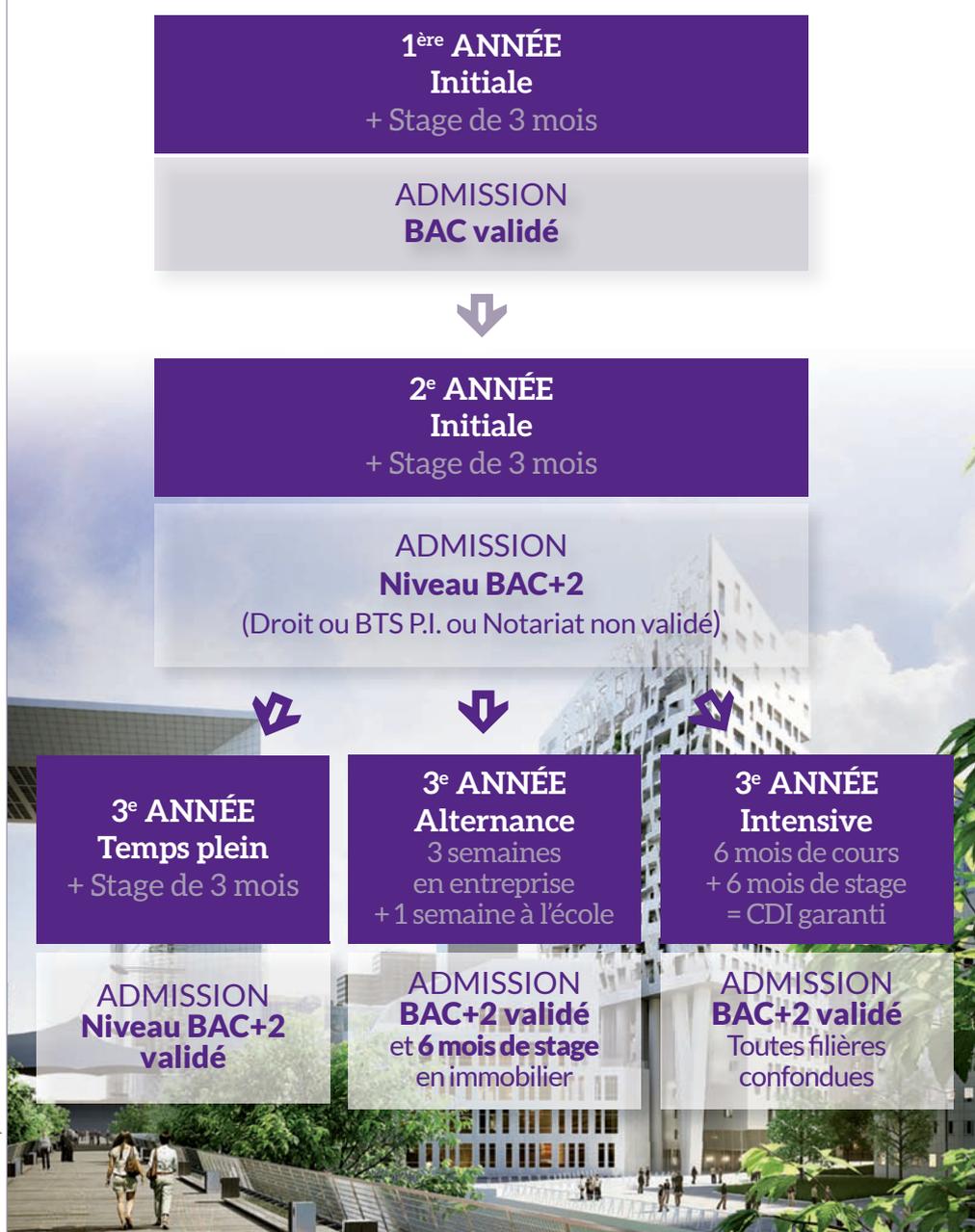
GESTIONNAIRE D'AFFAIRES IMMOBILIÈRES BAC+3

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II PAR L'ÉTAT

Inscrit au Répertoire National des
Certifications Professionnelles (RNCP)
par arrêté du 26 novembre 2015 publié
au Journal Officiel du 3 décembre 2015.

ADMISSION AU BACHELOR

En 3 ans, Titre certifié niveau II



© D.R. Nexity



GESAI

PROGRAMME 1^{ère} ANNÉE

Module 1 - FONDAMENTAUX APPLIQUÉS À L'IMMOBILIER

Communication écrite
Informatique
Anglais
Découverte des métiers de l'immobilier
Techniques de prospection

Module 2 - FONDAMENTAUX JURIDIQUES

Réglementation professionnelle
Droit des biens et de la famille
Droit de la responsabilité
Droit des baux d'habitation et des baux commerciaux
Droit commercial
Droit du travail
Bases de la copropriété

Module 3 - MAÎTRISE DE LA RELATION CLIENT

Expression et Communication professionnelle

Module 4 - TECHNIQUES IMMOBILIÈRES

Architecture
Lecture de plans
Vocabulaire du bâtiment

Module 5 - ÉCONOMIE ET FINANCES

Économie générale
Finances publiques
Comptabilité
Mathématiques financières

Module 6 - IMMERSION PROFESSIONNELLE

Stage de 3 mois en entreprise

PROGRAMME 2^e ANNÉE

Module 1 - FONDAMENTAUX APPLIQUÉS À L'IMMOBILIER

Informatique
Anglais immobilier

Module 2 - FONDAMENTAUX JURIDIQUES

Baux commerciaux et d'habitation
Droit des affaires appliqué à l'immobilier
Droit de la copropriété
Droit de l'urbanisme
Droit de l'environnement
Droit des contrats
Vente d'immeubles anciens
Droit de la construction
Fiscalité générale

Module 3 - MAÎTRISE DE LA RELATION CLIENT

Marketing et techniques de vente

Module 4 - TECHNIQUES IMMOBILIÈRES

Technologie du bâtiment
Introduction à l'immobilier d'entreprise
Assurances de l'immobilier
Fiscalité immobilière

Module 5 - ÉCONOMIE ET FINANCES

Économie immobilière
Comptabilité immobilière
Mathématiques financières

Module 6 - IMMERSION PROFESSIONNELLE

Stage de 3 mois en entreprise

PROGRAMME 3^e ANNÉE

Module 1 - FONDAMENTAUX APPLIQUÉS À L'IMMOBILIER

Informatique
Anglais
Développement durable
Urbanisme opérationnel
Logement social
Pathologie du bâtiment
Gestion de conflit

Module 2 - PRATIQUE DE LA TRANSACTION

Rentrée du mandat
Commercialisation des biens
Finalisation de la transaction
Financement du logement
Construction de maisons individuelles et VEFA
Cas pratique Transaction (3^e année initiale)

Module 3 - PRATIQUE DE LA GESTION DE COPROPRIÉTÉ

Gestion juridique, commerciale et technique de la copropriété
Droit du travail appliqué
Cas pratique copropriété (3^e année initiale)

Module 4 - PRATIQUE DE LA GESTION LOCATIVE

Gestion juridique, commerciale et technique de la gestion locative
Fiscalité et défiscalisation
Cas pratique de gestion locative (3^e année initiale)

Module 5 - IMMERSION PROFESSIONNELLE

Stage de 3 mois en entreprise
Mémoire de recherche

FORMATION BACHELOR

FORMAT INITIAL ET ALTERNANCE



TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II PAR L'ÉTAT

Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 26 novembre 2015 publié au Journal Officiel du 3 décembre 2015.

Ève-Andréa KANGAH

Étudiante en GESAI

Avant d'intégrer l'ESPI, j'ai effectué deux ans de Droit. J'ai connu l'ESPI par l'intermédiaire d'une connaissance. J'ai choisi cette école principalement pour sa réputation dans le domaine de l'immobilier.

Les débouchés professionnels offerts sont nombreux et je souhaite me diriger vers la promotion, l'asset management ou la gestion de patrimoine.

J'ai intégré directement la 3^e année de Bachelor et je souhaite poursuivre dans l'un des masters professionnels. Mon intégration s'est bien passée dès le début des cours et grâce aux événements marquants comme les soirées organisées par le BDE.



© D.R. ESPI

Les objectifs de la formation

- Administrer et gérer des biens immobiliers pour le compte de propriétaires privés ou publics
- Négocier et finaliser une transaction immobilière en location ou vente
- Créer et diriger sa propre structure professionnelle immobilière en obtenant les cartes professionnelles Gestion, Transaction et Syndic.

Les débouchés

■ Activités d'administration et de gestion de biens

Dans le cadre du mandat qui lui est confié, le gestionnaire d'affaires immobilières assure la préservation, la conservation et l'optimisation de biens immobiliers publics ou privés. En tant que syndic de copropriétés, il va gérer les parties communes des immeubles au nom des copropriétaires ; il peut également être mandaté pour assurer la gestion locative de biens immobiliers, pour le compte de propriétaires, et assurer ainsi le respect des dispositions légales en vigueur. Sa mission revêt ainsi une triple dimension : juridique, comptable et technique.

■ Activité de transaction

Le gestionnaire d'affaires immobilières joue le rôle d'intermédiaire entre vendeur et acquéreur (transaction-vente), ou entre propriétaire et locataire (transaction-location), que la transaction porte sur un logement, un commerce, ou des bureaux. Sa mission est en premier lieu d'estimer la valeur du bien en conformité avec les prix du marché, de conseiller son client sur d'éventuelles améliorations de valorisation de son bien, puis de l'assister jusqu'au terme de la transaction.



Ce Bachelor est un parcours d'études qui se réalise en 3 ans. Les 2 premières années ont pour objectif d'acquérir l'ensemble des savoirs fondamentaux appliqués à l'immobilier. La 3^e année est consacrée à l'approfondissement et à la mise en pratique des techniques immobilières, afin de rendre l'étudiant opérationnel dès son entrée sur le marché de l'emploi. Chaque année est finalisée par un stage d'immersion professionnelle de 3 mois. La 3^e année peut être réalisée en temps plein ou en alternance. Dans le cadre du partenariat avec l'ESC La Rochelle, l'étudiant qui intègre l'ESPI en 1^{ère} année peut réaliser sa 3^e année à La Rochelle, et ainsi valider un double diplôme : le Bachelor Gestionnaire d'affaires immobilières et le Bachelor Business (Marketing et commerce).

GESTIONNAIRE D'AFFAIRES IMMOBILIÈRES (GESAI)

Les métiers

Gestionnaire de patrimoine immobilier

Chargé de gestion locative

Commercialisateur en immobilier d'entreprise

Agent immobilier

Gestionnaire de copropriété

Gestionnaire de galerie marchande

Gestionnaire de portefeuille immobilier

Administrateur de biens immobiliers

Syndic d'immeuble, de copropriété

Responsable d'agence immobilière

Négociateur en immobilier



© D.R. ORPI

Guillaume MARTINAUD

ORPI France, partenaire du groupe
ESPI depuis 2011

ORPI est une Coopérative, un acteur majeur du marché immobilier français qui fête aujourd'hui, en 2016, les 50 ans d'existence de son réseau avec 1250 points de vente et un peu plus de 5000 collaborateurs.

Notre partenariat avec l'ESPI nous a aidé à mettre en place et à proposer la VAE (Validation des acquis de l'expérience) au sein de notre réseau.

Ce diplôme rencontre un vif succès auprès de nos adhérents.

Depuis 2 ans maintenant, des conseillers, assistantes, patrons peuvent, aussi grâce à l'ESPI, obtenir leurs cartes professionnelles transaction et gestion en suivant la formation dispensée par l'école...

C'est un partenariat constructif et en constant développement.

Les agences ORPI sont prêtes à accueillir les étudiants de l'école qui souhaiteraient nous rejoindre pour faire carrière chez nous. En 2011, Bernard CADEAU, Président d'ORPI France, a souhaité que notre réseau développe un partenariat avec l'ESPI car il pensait, à juste titre, qu'à travers cette école nous pouvions recruter nos futurs adhérents. J'ai naturellement accepté de m'occuper de ce partenariat lorsqu'il me l'a proposé, étant moi-même un ancien élève de l'école (1989/1991).

Je suis intervenu depuis lors régulièrement auprès des étudiants afin de parler des différents métiers exercés au sein d'ORPI France (Transaction, Gestion, Syndic, Commerce et Entreprise...), de leurs évolutions, de notre façon de travailler, et de la nécessité d'avoir de solides connaissances en droit, urbanisme, marketing pour pouvoir exercer notre profession et apporter ainsi à nos clients le service qu'ils attendent.



© D.R. ESPI

FORMATION BACHELOR

FORMAT INTENSIF



TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II PAR L'ÉTAT

Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 26 novembre 2015 publié au Journal Officiel du 3 décembre 2015.

Donne accès aux cartes professionnelles.



UNE FORMATION
"ÉCOLE D'ENTREPRISES"
PARRAINÉE PAR FONCIA,
LOISELET & DAIGREMONT,
IMMO DE FRANCE
ET SERGIC

Les objectifs de la formation

■ **Former des gestionnaires opérationnels spécialistes de la relation clients, dans une entreprise de services immobiliers. Les compétences acquises durant la formation permettent aux diplômés d'assurer des fonctions de syndic de copropriété, de gérance, de transaction et de négociation, dans l'une des agences de nos 4 partenaires.**

Présentation du format "intensif"

Le parcours intensif du Bachelor, c'est avant tout un esprit visionnaire et audacieux. Il s'agit d'une formation dite "école d'entreprises" qui allie formation et insertion professionnelle avec un CDI à la clé grâce à un partenariat unique avec 4 des plus grands groupes du secteur (FONCIA, LOISELET & DAIGREMONT, IMMO de FRANCE et SERGIC) dans l'administration de biens et la transaction.

Les entreprises nationales partenaires pré-recrutent, forment et évaluent leurs "futurs collaborateurs" durant les 12 mois de la formation et les embauchent pour leur réseau d'agences immobilières.

Le rythme :

■ Phase théorique : 6 mois de cours

Du mois d'octobre au mois de mars, les étudiants entament, avec les professionnels intervenants, la construction d'une expertise solide du secteur immobilier.

■ Phase pratique : 6 mois de stage

L'étudiant réalise un stage de 24 semaines en agence. Le lieu de stage est défini par les entreprises partenaires. Véritable période d'essai, l'étudiant est directement placé en agence dans la zone géographique qu'il convoite. Durant cette période d'immersion, l'étudiant "teste" les quatre métiers et se découvre professionnellement, afin de choisir l'activité au sein de laquelle il souhaite être recruté une fois diplômé.

■ Le CDI

Nos entreprises partenaires réservent et garantissent chaque année 70 postes en CDI aux diplômés de ce Bachelor "intensif" dans leur réseau d'agences. L'affectation définitive en agence immobilière impose aux candidats une mobilité géographique. Ce critère incontournable pour les entreprises est la preuve de l'investissement du candidat dans son projet professionnel et de sa volonté de s'engager pour la réussite de sa carrière.



PROGRAMME SPÉCIFIQUE MODULES THÉORIQUES

Module 1 - MARKETING

Notions fondamentales
Marketing des services appliqué à l'immobilier

Module 2 - COMPTABILITÉ-FINANCE

Comptabilité générale et analytique
Analyse des coûts

Module 3 - COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

Communication para verbale
Connaissance de soi

Module 4 - INTERNATIONAL EXCHANGE

Anglais
Séminaire international

Module 5 - MANAGEMENT

GRH et droit social
Séminaire intégration

Module 6 - DROIT

Principes fondamentaux

MODULES MÉTIERS

Module 7 - RÈGLEMENTATION IMMOBILIÈRE

Module 8 - ÉCONOMIE ET CULTURE DE L'IMMOBILIER

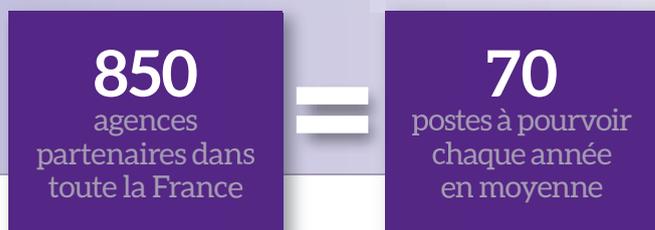
Module 9 - GESTION LOCATIVE

Module 10 - GESTION DE COPROPRIÉTÉ

Module 11 - CONTENTIEUX ET COMPTABILITÉ MANDANT

Module 12 - NÉGOCIATION ET TRANSACTION IMMOBILIÈRE

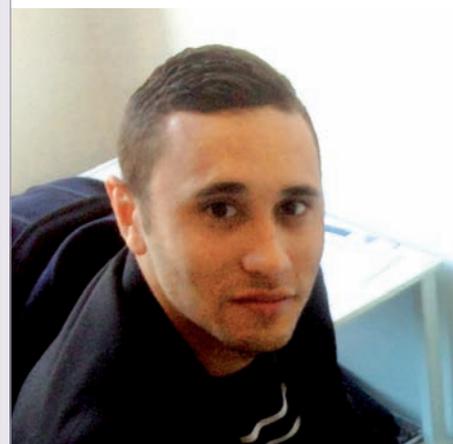
Module 13 - MÉMOIRE DE RECHERCHE



Guenrikh REMOND

24 ans, Lyon – Promotion 2014

Le parcours "intensif" du Bachelor a été pour moi une excellente expérience grâce à une promotion soudée, des professeurs passionnés et une superbe équipe pédagogique. J'ai vraiment aimé ce concept d'école d'entreprises. Les six mois académiques nous apportent de solides bases dans l'ensemble des domaines relatifs à l'immobilier. Des bases qui sont utilisées et consolidées lors des 6 mois de stage. En plus d'être une école reconnue par son futur employeur, ce parcours permet une excellente transition du monde scolaire au monde professionnel. Aujourd'hui j'occupe un poste de gestionnaire copropriété dans la région Rhône-Alpes.

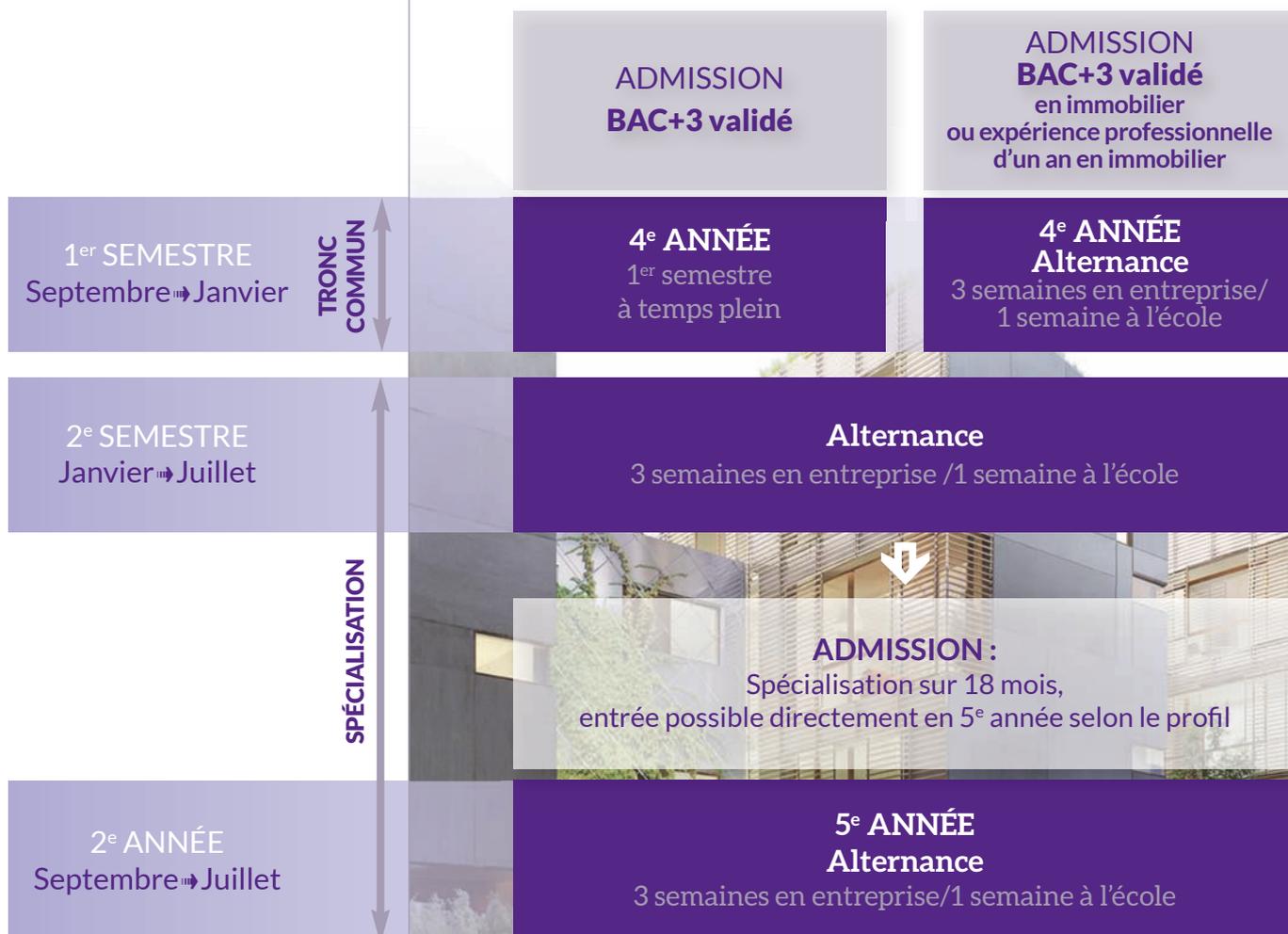


© D.R. ESPI

UN CYCLE DE SPÉCIALISATION EN IMMOBILIER BAC+5

ADMISSION AU MASTÈRE

Un cycle professionnalisant sur 2 ans
Tronc commun sur le 1^{er} semestre
Temps plein ou alternance
Entrée en spécialisation dès janvier de la 1^{ère} année
en alternance



© D.R. ESPI



© 123 RF

SPÉCIALISATIONS

⇒ MAEC* Manager en Audit
Expertise Conseil

⇒ MAGI Manager
en Administration et
Gestion Immobilière

⇒ MAPI* Manager en
Aménagement et en
Promotion Immobilière

⇒ MIFIM* Manager en Ingénierie
de la Finance
Immobilière

*En contrat de professionnalisation

PROGRAMME COMMUN À L'ENSEMBLE DES SPÉCIALISATIONS

Module 1 - AMÉNAGEMENT & PROMOTION IMMOBILIÈRE

Introduction à la promotion immobilière
Introduction à l'aménagement foncier
Urbanisme commercial
Financement des opérations immobilières*

Module 2 - GESTION D'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Asset Management
Facility Management
Property Management
Baux commerciaux et baux complexes
Copropriété et Volumes*

Module 3 - TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE

Immeubles résidentiels et tertiaires
Normes environnementales européennes
Visites et découvertes de chantiers
Technologie du bâtiment*

Module 4 - CONSEIL & INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Introduction à l'expertise
Introduction à la gestion de patrimoine
Introduction à l'ingénierie financière
Économie immobilière*
Fiscalité immobilière*

* Matières enseignées exclusivement aux étudiants en M1 temps plein

Retrouvez
les témoignages
de nos étudiants
sur le site Internet
www.espi.asso.fr

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU I PAR L'ÉTAT

Inscrit au Répertoire National des
Certifications Professionnelles (RNCP)
par arrêté du 26 novembre 2015 publié
au Journal Officiel du 3 décembre 2015.



LE MAEC EST PARRAINÉ
PAR L'IFEI ET SE FAIT
EN PARTENARIAT
AVEC CBRE

Les objectifs de la formation

- Évaluer des biens à des fins de commercialisation
- Conseiller ou arbitrer, à des fins d'expertise judiciaire, des biens immobiliers
- Expertiser des immeubles de bureau, de commerce et d'habitation, occupés ou non

Présentation du MAEC

Le Mastère professionnel "Audit-Expertise-Conseil" a été créé au milieu des années 2000 pour répondre à la demande croissante des professionnels du secteur, et ce afin de faire face à l'évolution des missions de commercialisation et d'évaluation d'actifs en tout genre.

La spécialisation offre une gamme diversifiée d'enseignements pratiques, ponctuée par plusieurs cas "terrain", où les étudiants doivent effectuer, en conditions réelles, l'expertise d'immeubles de bureaux et de commerces ainsi que l'analyse critique d'états locatifs d'immeubles de rapport. L'appréhension des nouvelles normes environnementales, des diagnostics techniques et des normes de sécurité font partie du cursus ainsi que la nécessaire prise en compte de l'anglais des affaires.



© D.J.R. CBRE

Mickaël JACQUEMIN

Directeur des ressources humaines de CBRE

L'ESPI est l'une des écoles de référence pour CBRE (un des leaders français du conseil en immobilier d'entreprise). Nous comptons d'ailleurs de nombreux anciens. Les différentes spécialités proposées à l'ESPI sont en adéquation avec nos métiers, et notamment l'expertise, le conseil, la transaction et la gestion immobilière. Nous accueillons chaque année une quinzaine d'étudiants dans le cadre de leur stage. Les profils des étudiants correspondent aux attentes business de notre entreprise, aussi bien au niveau des compétences professionnelles que de savoir-être. Les étudiants sont considérés comme des collaborateurs à part entière et font partie intégrante des équipes. Chaque année, nous en recrutons plusieurs à l'issue de leur stage de fin d'études.



MAEC

Les métiers

Expert en évaluation de biens immobiliers

Expert en droit immobilier

Expert immobilier

Expert judiciaire

Consultant en immobilier

Valorisateur



© D.R. ESPI

PROGRAMME SPÉCIFIQUE

Module 1 - AUDIT JURIDIQUE & FISCAL

Le cadre des métiers de l'expertise
Analyse locative (baux)
Urbanisme opérationnel et commercial
Due diligence

Module 2 - AUDIT & DIAGNOSTICS TECHNIQUES DES BÂTIMENTS

Immobilier et développement durable
Le foncier et le bâti
Technologie du bâtiment (audit et diagnostics techniques)
Introduction à l'analyse des marchés

Module 3 - INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Techniques de valorisation
Calculs financiers appliqués à l'immobilier
Analyse financière (techniques de valorisation des actifs)
Profils des investisseurs (investissements, financements et cash flows)

Module 4 - TYPOLOGIE DES PRODUITS

Résidentiel
Tertiaire
Fonds de commerce et entreprise

Module 5 - MANAGEMENT

Module 6 - INTERNATIONAL

Module 7 - IMMERSION PROFESSIONNELLE

Module 8 - THÈSE PROFESSIONNELLE



© Fotolia

Ivan PASTERNAZKY

Responsable scientifique du Mastère professionnel MAEC

Après des études juridiques spécialisées en droit immobilier (ESPI et ICH/CNAM), j'ai travaillé 10 ans chez BOURDAIS Expertises, filiale de BOURDAIS, rachetée depuis par le groupe CBRE. J'y ai été conduit à co-gérer le développement commercial de la société ainsi que diverses missions d'expertises amiables. Depuis début 2000, j'ai créé une activité libérale en tant que consultant en évaluation et gestion de patrimoine (dédiée à l'immobilier), ce qui consiste à animer des fonctions polyvalentes en matière d'audit et de conseil ainsi que des formations professionnelles d'enseignement supérieur en immobilier. Ces missions m'amènent à intervenir pour le Conseil Supérieur du Notariat, la FNAIM, et plusieurs autres cabinets de conseil en immobilier d'entreprises ainsi que divers investisseurs et promoteurs. Par ailleurs, je suis vice-président de l'IFEI, membre de la Chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM, de la commission nationale des Affaires juridiques de la CGPME et des commissions de la CCIP et de l'UNPI.



Loiselet & Daigremont
SERVICES IMMOBILIERS

MAGI :
UN MASTÈRE
PARRAINÉ PAR L'UNIS
EN PARTENARIAT
AVEC
LOISELET & DAIGREMONT

Les objectifs de la formation

- Encadrer des équipes pluridisciplinaires
- Structurer, pour le compte d'une direction immobilière ou d'un cabinet d'administration de biens, une équipe de gestionnaires d'affaires immobilières

Présentation du MAGI

Le Mastère professionnel en Administration et Gestion Immobilière (MAGI) de l'ESPI dispense à ses étudiants une formation de qualité afin qu'ils assurent des postes de gestionnaires tertiaires ou habitations et aient pour ambition de manager des équipes dans ces domaines.

Dans un contexte de spécialisation de plus en plus forte des activités immobilières, les métiers de la gestion n'échappent pas à la règle et les jeunes actifs doivent pouvoir comprendre les enjeux de leur futur métier "d'assembleur de compétences".

Normes et process comptables, veille juridique, HQE exploitation, demandes des utilisateurs, services variés délivrés par les immeubles, tension sur les loyers, etc... Les sujets de tous ordres ne manquent pas. C'est pour y préparer nos étudiants que le MAGI a été créé et place sur le marché du travail des étudiants compétents.

Associant formation de fond, visites de sites significatifs et cas pratiques de gestion, nous souhaitons que les étudiants acquièrent un savoir-faire complet et pratique. Notre riche corps professoral composé essentiellement de cadres spécialisés dans ce métier assurent l'ancrage des contenus dans le réel.



Gaspard DAUCHEZ

Étudiant en Mastère professionnel MAGI à l'ESPI

« J'ai connu l'école car mon père en est un ancien diplômé. J'ai passé un Bac STG comptabilité qui m'a permis d'avoir des connaissances en comptabilité, droit du travail et certaines bases qui me servent aujourd'hui. J'ai choisi l'ESPI car c'est une des seules écoles qui est totalement spécialisée dans l'immobilier de la 1^{ère} année jusqu'au Mastère, qu'elle existe depuis plus de 40 ans et possède une très bonne maîtrise au niveau de la formation de ses étudiants. Mes critères de sélection reposent sur la professionnalisation du corps enseignant, ce qui nous permet de découvrir de nombreux cas réels et de bénéficier du retour d'expériences de ces professionnels. C'est à mon sens la meilleure école dans son domaine. Grâce à mon stage de fin de Bachelor, j'ai choisi la gestion d'actifs. L'ESPI a un très bon réseau d'anciens et nous recevons de nombreuses offres de stages et d'alternance. Je suis actuellement dans le Groupe FIMINCO, une foncière spécialisée dans l'immobilier commercial.



Les métiers

- Conseiller en immobilier d'entreprise
- Portfolio manager
- Gestionnaire de parc immobilier
- Responsable de services en facilities management
- Responsable d'affaires
- Négociateur en immobilier d'entreprise



PROGRAMME SPÉCIFIQUE

Module 1 - PROPERTY MANAGEMENT

Gestion immobilière tertiaire et résidentielle

Module 2 - FACILITY MANAGEMENT

Maintenance et audit technique des bâtiments
Techniques de valorisation et d'optimisation d'un actif tertiaire

Module 3 - RÉNOVATION, RÉHABILITATION & RESTRUCTURATION

Mise aux normes : suivi technique, administratif et juridique
Immobilier et développement durable
Gestion de travaux
Les immeubles IGH (particularités et spécificités)
Restructuration d'un immeuble : choix, risques et retour d'investissement

Module 4 - ASSET MANAGEMENT

Valorisation des actifs
Management immobilier d'entreprise

Module 5 - DIRECTION IMMOBILIÈRE

Structurer une offre de gestion, répondre à un appel d'offres
Arbitrage et valorisation (optimisation de son portefeuille)
Normes comptables IFRS, Risques de financement et rapport annuel à des investisseurs
Les directions immobilières : utilisateurs et externalisation

Module 6 - MANAGEMENT

Module 7 - INTERNATIONAL

Module 8 - IMMERSION PROFESSIONNELLE

Module 9 - THÈSE PROFESSIONNELLE

Clément CUNY

Responsable scientifique du Mastère professionnel MAGI

En plus de mon diplôme de l'ESPI, je suis titulaire d'une licence de droit et du récent Certificate of Real Estate d'HEC. J'ai travaillé chez SEPTIME à partir de 2002. Devenu directeur des agences de province du réseau en 2005, j'ai rejoint ensuite les équipes de la Compagnie La Lucette en 2007 pour y prendre la responsabilité du property, de la technique et des travaux. Suite au rachat de la Compagnie La Lucette par ICADE, j'ai intégré ses effectifs et y ai assuré des fonctions similaires jusqu'en 2010. Je suis actuellement directeur des Régions chez YXIME et membre du Comité exécutif de l'entreprise.

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU I PAR L'ÉTAT

Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 27 novembre 2012 publié au Journal Officiel du 9 décembre 2012.



MAPI :
UN MASTÈRE
PARRAINÉ PAR LA FPI,
EN PARTENARIAT
AVEC BOUYGUES
IMMOBILIER

MANAGER EN AMÉNAGEMENT & PROMOTION IMMOBILIÈRE

Les objectifs de la formation

- Prospecter un terrain
- Analyser sa valeur constructible, son potentiel d'aménagement
- Monter le projet de construction financièrement et technique
- Suivre la réalisation du programme, procéder à sa commercialisation et assurer son service après-vente

Présentation du MAPI

Le Manager en Aménagement et Promotion Immobilière est destiné à préparer les futurs cadres de l'aménagement et de la promotion immobilière et à leur donner les compétences pour exercer très rapidement des responsabilités au sein d'entreprises de promotion immobilière.

Il leur reviendra de prendre l'initiative de réalisations immobilières de tous les types (résidentiel, entreprises et autres)

C'est toute la palette des activités et des produits immobiliers qui est enseignée dans le MAPI, sur la base de cours magistraux mais surtout de mises en situations professionnelles et de résolutions de cas pratiques concrets qui abordent tous les aspects que seront amenés à rencontrer ces jeunes cadres dans des marchés en constante évolution. Une pédagogie du "savoir", certes, mais fortement orientée sur le "savoir-faire" et dispensée par un corps d'enseignants composé de professionnels avertis et reconnus, chacun dans leur discipline.

Rudi MONTMAUR

Étudiant Mastère professionnel MAPI

« J'ai choisi d'intégrer le Mastère professionnel MAPI afin de me spécialiser dans le domaine de la promotion immobilière, et particulièrement dans le développement de projets. Les intervenants sont tous des professionnels experts dans leur domaine. Les formations dispensées en sont d'autant plus professionnalisantes.

Cette formation m'offre également des opportunités de carrière.

Je suis en alternance chez CONSTRUCTA Promotion et mes missions consistent à prospecter, identifier les parcelles constructibles grâce aux règles d'urbanisme, réaliser une faisabilité et un bilan qui seront proposés par la suite au comité d'engagement de la société.

Je souhaite apprendre avec les acteurs de l'immobilier afin de parfaire mes connaissances, l'objectif étant de réaliser dans quelques années des projets immobiliers en association ou avec une structure personnelle.



MAPI

Les métiers

Responsable/ Directeur de programmes immobiliers
 Directeur commercial
 Prospecteur foncier
 Responsable d'aménagement foncier
 Responsable du développement immobilier
 Monteur d'opérations
 Conseiller commercial en logements
 Consultant en immobilier d'entreprise



PROGRAMME SPÉCIFIQUE

Module 1 - PROSPECTION FONCIÈRE

Prospection foncière, étude de faisabilité et méthodes d'acquisition des terrains à bâtir

Module 2 - AMÉNAGEMENT FONCIER

Droit de l'aménagement
 Urbanisme, politique de la ville et aménagement des territoires
 Sociologie (besoins des personnes, des entreprises et des populations)

Module 3 - MONTAGE & FINANCEMENT D'OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

Montage d'opérations immobilières (résidentiel, tertiaire, public, social)
 Partenariats public-privé et Maîtrise d'ouvrages publics
 Vente en état futur d'achèvement (VEFA)
 Structures d'accueil des opérations immobilières
 Commercialisation (résidentiel, bureaux, locaux commerciaux et d'activité, foncier)
 Économie de la construction et financement de l'immobilier
 Ingénierie, crédits et optimisation patrimoniale

Module 4 - CONSTRUCTION

Conception et réalisation de l'ouvrage
 Appel d'offres
 Suivi technique de chantier et livraison
 Expertise judiciaire et Modes alternatifs de règlements des conflits
 Assurances et garanties immobilières
 Visites et découvertes de chantiers

Module 5 - MANAGEMENT

Module 6 - INTERNATIONAL

Module 7 - IMMERSION PROFESSIONNELLE

Module 8 - THÈSE PROFESSIONNELLE

Claude MEZRAHI

Responsable scientifique du Mastère professionnel MAPI

« J'ai débuté ma carrière en tant que chargé d'études dans un centre d'études et de recherches sur l'aménagement urbain, pour devenir ensuite directeur d'études dans un institut d'études et de conseil en marketing immobilier. J'ai ensuite été directeur dans diverses sociétés de promotion immobilière, filiales du groupe de la Caisse des Dépôts et Consignations avec pour domaines d'intervention l'immobilier de moyen et haut de gamme, l'immobilier de loisirs, les résidences de tourisme et les résidences services. J'ai pu ainsi accéder à une grande partie des activités composant la palette immobilière. Je suis aujourd'hui consultant et conseiller en marketing immobilier pour le compte de sociétés de promotion immobilière. Je délivre des formations à l'École des Ponts et Chaussées, au CEFLU et à KEDGE. Je suis également l'auteur des livres « *Le Marketing des logements locatifs sociaux* » et « *Le Marketing des Opérations de promotion immobilière* » parus aux éditions des Presses de l'École Nationale des Ponts et Chaussées.

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU I PAR L'ÉTAT

Inscrit au Répertoire National des
Certifications Professionnelles (RNCP)
par arrêté du 26 novembre 2015 publié
au Journal Officiel du 3 décembre 2015.



MIFIM :
UN MASTÈRE PARRAINÉ
PAR AFECEI,
EN PARTENARIAT
AVEC LE CRÉDIT
AGRICOLE IMMOBILIER

MANAGER EN INGÉNIERIE DE LA FINANCE IMMOBILIÈRE

Les objectifs de la formation

- Réaliser des opérations de financement
- Mettre en place des crédits ou de l'optimisation patrimoniale
- S'adresser à des clients investisseurs particuliers ou entreprises (type compagnies d'assurances, établissements de crédits, investisseurs institutionnels, foncières...)

Présentation du MIFIM

Aujourd'hui, les professionnels du financement immobilier sont soit des financiers de formation, qui ont acquis de par leur expérience professionnelle une connaissance empirique du secteur immobilier, soit des professionnels de l'immobilier ayant évolué vers le domaine financier.

Fort de ce constat et de l'interdépendance croissante des sphères financières et immobilières, l'ESPI propose une spécialisation dédiée à l'ingénierie financière appliquée à l'immobilier, afin de former des professionnels aptes à appréhender l'ensemble de ces questions.

Animée par des praticiens spécialistes de chacune des disciplines enseignées, le MIFIM offre aux étudiants un cursus pédagogique complet en leur apportant une compétence dans les domaines techniques, réglementaires, juridiques, fiscaux et financiers, propres à l'immobilier. Une option "Gestion de Patrimoine" permet aux étudiants qui le souhaitent d'approfondir leurs compétences en droit des successions, montages patrimoniaux spécifiques, fiscalité générale, fiscalité de la transmission...



Pauline TOUJA

Étudiante en Mastère professionnel

« Avant d'intégrer l'ESPI, j'ai obtenu une licence de droit à l'université de Bordeaux.

J'ai connu l'ESPI en me renseignant sur les écoles qui pouvaient me permettre de faire un métier en rapport avec l'immobilier.

J'ai choisi cette école car je voulais une formation professionnalisante, avec un véritable réseau d'anciens. Je souhaitais une école qui propose de nombreux stages afin de me rendre compte de la vie professionnelle. Un autre critère de sélection a été l'alternance. Mon intégration à l'ESPI s'est très bien passée. Je suis arrivée en Mastère I temps plein, dans une classe géniale où personne ne se connaissait. Cela a facilité l'intégration et la cohésion dans le groupe.

J'ai trouvé mon alternance sur un salon professionnel immobilier. J'occupe le poste d'analyste en évaluation immobilière au sein du Pôle international chez CBRE Valuation. En conclusion, je dirai « si tu souhaites intégrer une école professionnalisante et si tu es passionné d'immobilier, cette école est faite pour toi ! ».



MIFIM

Les métiers

- Responsable des investissements immobiliers
- Asset Manager
- Chargé d'affaires en financement d'immobilier d'entreprise
- Gestionnaire d'actifs immobiliers**
- Chargé de commercialisation



© D.R. ESPI

Christian JULHE

Responsable scientifique du Mastère professionnel MIFIM

PROGRAMME SPÉCIFIQUE

Module 1 - ÉVALUATION & GESTION IMMOBILIÈRE

- Baux professionnels et commerciaux
- Usage et destination des immeubles
- Expertise
- Techniques et méthodes de valorisation des actifs
- Urbanisme commercial

Module 2 - FINANCEMENT, FISCALITÉ & COMPTABILITÉ

- Fiscalité (acquisition, mutation, transmission)
- Optimisation fiscale
- Comptabilité : éléments d'analyse financière, risques de financement et calculs financiers
- Types de financement

Module 3 - MONTAGES PATRIMONIAUX

- Gestion de patrimoine des particuliers : montages patrimoniaux, assurance vie et produits financiers
- Fiscalité de la détention : revenus, plus-values et ISF
- Aspects juridiques de la transmission
- Gestion de patrimoine des entreprises

Module 4 - ASSET MANAGEMENT & GESTION DES ACTIFS

- Singularité de l'actif immobilier et comparaison : SCPI SIIC/OPCI/Pierre-papier
- Management immobilier d'entreprise (due diligence, seuil de rentabilité d'un investissement et stratégies d'investissement)
- Prévention des risques, organisation et rentabilité des centres de profit, agences de notation

Module 5 - MANAGEMENT

Module 6 - INTERNATIONAL

Module 7 - IMMERSION PROFESSIONNELLE

Module 8 - THÈSE PROFESSIONNELLE

« Je suis diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion (ISG) et du CNAM (3^e cycle en Stratégie et Diagnostic Financier). J'ai réalisé l'ensemble de ma carrière dans le domaine du financement de l'immobilier d'entreprises (crédit et crédit-bail), pour le compte d'importants établissements bancaires et financiers (OSEO BDPME, groupe BNP PARIBAS, groupe Caisse d'Épargne...).

Je développe aujourd'hui une activité de consultant indépendant, pour le compte de chefs d'entreprises, que j'accompagne dans leur recherche d'optimisation financière et patrimoniale pour leurs projets immobiliers.

J'écris également des articles dans plusieurs revues professionnelles.

www.christian-julhe.com

Avec 4 campus
et 2 antennes
en France, le groupe
ESPI est la référence
en matière
d'enseignement
des métiers de
l'immobilier.



LES CAMPUS

FOCUS SUR 4 IMPLANTATIONS

Campus PARIS

Ouvert en 1972 avec une trentaine d'élèves, le campus de Paris en accueille environ 900 en 2016.

Situé au cœur du nouveau quartier Beaugrenelle, il offre l'ensemble des formations permettant d'accéder aux postes d'encadrement de chacun des secteurs de l'immobilier.

Des entreprises partenaires, nationales et régionales, accompagnent ces étudiants dans la voie de la professionnalisation en les accueillant en stage ou en contrat de professionnalisation dans les métiers de la transaction, de la gestion, de l'administration de biens, du property management, de l'expertise, de la promotion immobilière, de l'aménagement foncier, de l'investissement immobilier, de la gestion de patrimoine ou de l'asset management.



1972

Création de l'école. Aujourd'hui, avec plus de 40 ans d'existence, le groupe ESPI est la référence en matière d'enseignement des métiers de l'immobilier.

100 %

C'est le taux d'employabilité à l'issue des différentes formations. Tous les étudiants trouvent un emploi à la sortie de l'École, dont près de 60 % dès la fin de l'année scolaire.

Campus NANTES

Lancé en 2006, le campus de Nantes, qui accueille environ 180 étudiants, s'est rapidement imposé comme l'école incontournable en immobilier du Grand Ouest, son rayonnement couvre l'ensemble de la façade atlantique. Le campus tisse des liens privilégiés avec les entreprises locales (GIBOIRE, le cabinet Thierry, le groupe CIF, le Club Immobilier Nantes Atlantique...) ainsi qu'avec les grandes entreprises nationales.



5000

Le réseau des anciens de l'ESPI représente 5000 hommes et femmes qui occupent des hauts postes dans les différents secteurs de l'immobilier.

Campus MARSEILLE

Créé en septembre 2012, le campus, idéalement placé au cœur d'Euroméditerranée, a ouvert ses portes avec 50 étudiants.

Quatre ans plus tard, il continue son développement avec environ 180 étudiants en formation.

Le campus est fort de ses partenariats nationaux et locaux : avec le COBATY, le Cercle de l'Immobilier, le Club Immobilier Marseille Provence et la Fédération des Promoteurs Immobiliers Provence, ces deux derniers étant les parrains du Mastère MAPI.



220

Les enseignants, tous experts dans leur domaine, transmettent leur savoir-faire et leur vécu professionnel.

6

L'École propose 6 formations, dont 5 sont inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) et certifiées Niveau I et Niveau II par l'État.

Campus BORDEAUX

En 2016, L'ESPI s'est associé à IF2E, organisme de formation créé en 1991 et reconnu par le Ministère du Travail. Une école d'enseignement supérieure privée agréée par le Ministère de l'Éducation Nationale qui a pour vocation de former des professionnels de l'assurance, de la banque et de l'immobilier. La première classe de Bachelor GESAI bordelaise a vu le jour à la rentrée 2016 et compte 27 étudiants. Pour la rentrée 2017, l'école ouvrira également ses portes aux 4 spécialités de Mastères de l'ESPI.



2

antennes ouvrent à Nice et Montpellier qui dépendent du campus de Marseille. Plus d'informations : marseille@espi.asso.fr

Camille CAILLAUD

ORPI France, cession VAE 2015

J'ai découvert l'immobilier en effectuant un BTS NRC en alternance en 2009.

J'ai vite été passionnée par cette profession et j'ai donc souhaité arrêter ma formation pour pouvoir me consacrer entièrement à mon travail.

Mon souhait a toujours été d'avoir ma propre agence immobilière mais, ayant arrêté mes études, il me fallait obtenir ma carte professionnelle. J'ai donc postulé à la session 2015 de VAE.

Cette expérience a duré 9 mois : elle demande un réel investissement et un important travail personnel. C'est une belle expérience grâce à laquelle nous pouvons démontrer nos compétences à travers nos expériences professionnelles. Nous sommes accompagnés pendant toute la durée du projet par des coachs qui nous conseillent.

Après ces quelques mois d'investissement, j'ai obtenu ma VAE et donc mes cartes professionnelles, mais aussi une grande satisfaction personnelle ! J'accède également au réseau des anciens dont je deviens moi-même membre.



ESPI ENTREPRISES

Secteur toujours dynamique et varié, l'immobilier exige une véritable expertise et des mises à niveau continues. À cela s'ajoute la nécessité de s'adapter au marché.

Spécialisée dans la formation continue, ESPI Entreprises est une structure filiale du groupe ESPI. Elle appuie son savoir-faire sur la qualité des formations délivrées par des professionnels experts dans leurs domaines, ainsi que sur une veille législative, jurisprudentielle et sur un suivi des marchés et de l'évolution des métiers.

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Pré-requis : minimum 3 années d'expérience professionnelle

Conditions d'admission : dossier + entretien

À la sortie :

- titre certifié niveau II, inscrit au RNCP - Gestionnaire d'Affaires Immobilières délivrant les cartes professionnelles immobilières
- titre certifié niveau I, inscrit au RNCP - Manager en Aménagement et en Promotion Immobilière, Manager en Audit, Expertise et Conseil Immobilier et Manager en Ingénierie de la Finance Immobilière.

Ce parcours VAE permet l'obtention d'un diplôme et ce, quel que soit le niveau de formation initiale. Il faut pour cela pouvoir justifier de l'acquisition des compétences du titre visé.

Ce parcours individuel peut se décliner de façon collective au sein d'entreprises souhaitant valoriser un personnel expérimenté.

La formation continue

ESPI Entreprises est l'organisme de formation des professionnels de l'immobilier.

Tous les contextes de formation sont possibles :

- Administration de biens (gérance, copropriété)
- Promotion immobilière
- Management de l'immobilier tertiaire
- Management de l'immobilier social
- Commercialisation - Négociation
- Exploitation - Maintenance immobilière
- Conseil en gestion de patrimoine
- Contentieux - Médiation
- Développement personnel

Formations intra-entreprises

Nous développons tout notre savoir-faire dans une démarche pro-active consistant à mettre en place des formations adaptées aux besoins de chaque entreprise en tenant compte de sa culture interne.

Un vrai partage de savoirs et d'expériences.

Formations inter-entreprises

Développant des thèmes généralistes et ciblés, nous proposons des formations à destination des professionnels de l'immobilier pour approfondir leurs compétences.



INTÉGRER L'ESPI

DEVENIR CANDIDAT

Le recrutement est ouvert dès le mois de janvier. Il s'effectue sur dossier de candidature, entretien de motivation et tests.

Le service admission de chaque campus est à votre disposition pour vous guider dans votre démarche de candidature.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

-  Dépôt de votre dossier de candidature
-  Tests écrits
-  Entretien de motivation
-  Réponse sous 15 jours
-  Courrier officiel la semaine suivant la réponse
-  1 mois pour confirmer votre place

POUR LES ÉTUDIANTS EN ALTERNANCE, N'ATTENDEZ PAS D'AVOIR UNE ENTREPRISE POUR CONFIRMER !

Venez nous rencontrer

Venez découvrir votre futur campus, l'équipe pédagogique et les étudiants lors des journées Portes Ouvertes.

Retrouvez l'ensemble des dates sur notre site Internet www.espi.asso.fr

Suivez notre actualité sur les réseaux sociaux !



Admissions

La 1^{ère} année est ouverte aux titulaires d'un baccalauréat.

La 2^e année est ouverte aux titulaires d'une 1^{ère} année validée en immobilier, droit ou notariat.

La 3^e année est ouverte aux titulaires d'un Bac+2 validé. L'alternance est possible pour les candidats ayant fait un BTS Professions Immobilières ou riches d'une expérience professionnelle en immobilier d'au moins 6 mois.

Le parcours Executive "intensif" est ouvert aux titulaires d'un Bac+2 validé, toutes filières confondues, sans expérience en immobilier obligatoire

L'admission en 1^{ère} année de Mastère professionnel est ouverte aux titulaires d'un Bac+3 validé. L'alternance est possible dès le premier semestre pour les candidats ayant un Bac+3 en immobilier ou ayant une expérience professionnelle en immobilier d'au moins un an. Dans le cas contraire, l'alternance commence en janvier, après un premier semestre en temps plein de remise à niveau.

L'admission en 2^e année de Mastère professionnel est possible selon le profil du candidat (la spécialisation se faisant sur 18 mois).



GROUPE
ESPI

L' ÉCOLE SUPÉRIEURE DES
PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

GROUPE ESPI

Siège : 26, rue Émeriau
75015 Paris



CAMPUS PARIS

20 -22, rue du Théâtre
75015 Paris
Tél. : 01 45 78 56 23
Mail : paris@espi.asso.fr



CAMPUS NANTES

Tour Bretagne, place de Bretagne
44047 Nantes Cedex 1
Tél. : 02 40 49 87 46
Mail : nantes@espi.asso.fr



CAMPUS MARSEILLE

108, boulevard de Paris
13003 Marseille
Tél. : 04 96 13 34 00
Mail : marseille@espi.asso.fr



CAMPUS BORDEAUX

Immeuble Le Vega - 27 Rue Thalès
33700 Mérignac
Tél. : 05 56 49 41 33
Mail : contact@if2e.com



CAMPUS CASABLANCA

www.espi.asso.fr

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ ET TECHNIQUE RECONNU PAR L'ÉTAT