BACHELOR GESTIONNAIRE D'AFFAIRES IMMOBILIERES
TITRE CERTIFIE NIVEAU 6
RNCP 37435 / CODE NSF 300-313

PROGRAMME DE FORMATION

DEROULE ET SEQUENCES

Volume horaire : 1343 heures hors conférences réparties de septembre 2023 à juillet 2026 en séminaires de compétences, séminaires d'expertises, projets appliqués et intégration professionnelle ;
Tel que 1ère année : 462 heures ; 2è année : 432 heures ; 3è année : 449 heures.

Rythme par année de formation : 15 semaines de formation / 24 semaines minimum en immersion professionnelle

OBJECTIFS, ACTIVITES VISEES ET COMPETENCES ATTESTEES

Objectifs et contexte de la certification :
Vivace depuis longtemps, le secteur de l'immobilier a bénéficié de la crise sanitaire.
Avec une valeur ajoutée brute (VAB) en constante croissance depuis 25 ans, le secteur de l'immobilier atteignait 13,8% de VAB en 2020 et représentait 11% du PIB de la France en 2021, induisant de fait un marché de l'emploi très actif requérant une variété de compétences nécessaires à l'exercice des divers métiers de l'immobilier. Ce sont 1,17 millions de transactions immobilières qui ont été réalisées en 2021, induisant de fait un besoin de professionnels en capacité de mener à bien ces transactions, ainsi que l'administration d'une partie de ces biens.
Le secteur est régulé par une branche professionnelle, la branche de l'immobilier et est composé d'une variété de métiers. Ceux-ci peuvent être classés en 5 catégories :
1. Transaction
2. Administration de biens
3. Valorisation immobilière
4. Exploitation
5. Métiers transverses

Les métiers les plus courants sont qualifiés de métiers « cœur de branche » et les métiers visés par la certification sont issus des catégories 1 et 2 (transaction et administration de biens).

Activités visées :
- Veille juridique, économique et territoriale
- Anticipation des tendances du marché immobilier professionnel et/ou résidentiel
- Identification de prospects et initiation de « leads »
- Développement d'une offre de services d'intermédiation immobilière différenciée
- Spécification du besoin à partir d'informations recueillies auprès du client
- Mobilisation d'un outil de management des contacts clients (CRM) dans ses fonctions avancées
- Exploitation et analyse de données statistiques et d'avis d'experts
- Estimation du juste prix de marché d'un bien immobilier
- Élaboration d'un argumentaire pour la mise en scène et la vente d'un bien immobilier
- Mise en œuvre d'un plan de communication en ligne et hors ligne avec budgets associés
- Conception et activation d'indicateurs de performance marketing et communication
- Élaboration de dossiers destinés aux investisseurs ou aux utilisateurs potentiels de biens immobiliers
- *Sourcing* fournisseurs pour l'assurance, la maintenance et les travaux neufs immobiliers
- Négociation pour le compte de tiers des termes d'une transaction immobilière
- Accompagnement à la rédaction de baux de location
- Analyse et exploitation de données issues d'études prospectives et d'aménagement
- Évaluation des risques et des opportunités liés à une transaction immobilière
- Mise en place et exploitation d'un système de veille juridique et règlementaire
- Évaluation de la solvabilité d'un acheteur ou d'un locataire
- Participation à l'élaboration de montage juridique et financier pour l'acquisition d'actifs immobiliers
- Gestion des parties prenantes internes et externes d'une agence immobilière
- Contrôle des dépenses et recouvrement des loyers impayés au sein d'une copropriété

- Suivi administratif d'un mandat de gestion locative
- Gestion des contrats d'assurance et de maintenance d'une copropriété
- Amélioration des conditions de vie des locataires notamment des PSH

Compétences attestées :

- Établir une veille juridique, économique et territoriale concernant l'écosystème immobilier à l'achat, à la vente et à la location pour caractériser les transactions récentes et anticiper les tendances du marché professionnel et résidentiel
- Identifier les prospects et construire un réseau d'acquéreurs, vendeurs et promoteurs en respectant l'éthique des affaires, pour détecter en amont des opportunités de mandat de transactions immobilières
- Analyser le positionnement des mandataires concurrents afin de construire une offre de service différenciante en identifiant un ou plusieurs avantages compétitifs
- Recueillir des informations auprès d'un propriétaire immobilier ou d'un locataire pour caractériser son besoin et préciser ses attentes en prenant en compte les situations de handicap
- Spécifier les contours et le contenu d'une transaction immobilière projetée pour élaborer conjointement avec le client, un mandat de gestion, vente, achat ou location de biens en intégrant les aspects juridiques, règlementaires et financiers
- Mobiliser les fonctionnalités d'un logiciel CRM pour développer et fidéliser un portefeuille de clients vendeurs, acquéreurs et promoteurs immobiliers en créant une base de données commerciales exploitables
- Identifier les caractéristiques techniques, géographiques et énergétiques d'un actif immobilier pour produire des arguments en faveur de sa mise en vente ou de sa location, en intégrant les lois et les règlements applicables
- Analyser les données statistiques de transactions comparables et solliciter l'avis d'experts en valorisation immobilières pour estimer le juste prix du marché au regard d'arguments coconstruits avec le propriétaire
- Conseiller le vendeur pour organiser la mise en scène et les prises de vues du bien immobilier de manière à générer des visites sur site d'acheteurs ou locataires solvables
- Concevoir et mettre en œuvre un plan de communication multicanal pour rendre attractif l'ensemble des biens immobiliers professionnels ou résidentiels sous mandats aux yeux des locataires, des acheteurs et des vendeurs
- Construire et défendre le budget marketing et communication pour assurer la promotion de tous les biens sous mandats en intégrant les contraintes d'un environnement immobilier complexe et fluctuant
- Concevoir et renseigner des indicateurs pour mesurer la performance de la stratégie marketing-communication mise en place et prendre des actions correctives le cas échéant
- Exploiter des données sourcées et recueillir l'avis d'experts immobiliers pour orienter les décisions d'un investisseur ou d'un opérateur
- Créer un argumentaire pour convaincre un propriétaire d'investir dans des travaux neufs qui valorisent son actif immobilier en améliorant l'expérience vécue par l'utilisateur
- Identifier et sélectionner des prestataires externes pour négocier les termes de contrats d'assurance et de maintenance d'actifs immobiliers professionnels
- Mobiliser des connaissances spécifiques au marché et aux tendances de l'immobilier (normes à venir, contraintes environnementales, …) pour négocier les conditions de transaction ou de location les plus favorables au commanditaire
- Négocier et rédiger pour le compte d'un mandant les termes d'un bail professionnel ou commercial en préservant le niveau de rentabilité attendu par le propriétaire et la qualité de service perçue par le locataire
- Analyser des données prospectives pour identifier et caractériser les risques et opportunités liés à une transaction immobilière en considérant l'ensemble des perspectives et les risques liés à l'environnement
- Exploiter les études d'aménagement, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs sur la valeur de transaction d'un bien immobilier en tenant compte des spécificités techniques et énergétiques du bâti
- Mettre en place et exploiter une veille juridique et règlementaire, pour conseiller un client en lien avec le notaire, sur les termes d'un acte de vente de bien immobilier en respectant la législation en vigueur
- Analyser les documents fiscaux, financiers et patrimoniaux d'un acheteur ou d'un locataire pour garantir sa solvabilité vis-à-vis du vendeur/propriétaire
- Participer à la conception de montages juridiques et financiers pour financer un bien immobilier en associant vendeur, acquéreur et modes de financement
- Organiser les processus et fixer les objectifs individuels et collectifs au sein d'une agence immobilière pour gagner des parts de marché en répondant aux besoins des propriétaires, copropriétaires et locataires de biens immobiliers
- Mettre en œuvre un contrôle effectif des dépenses afin de respecter le budget de charges et le programme de travaux neufs validés avec les propriétaires
- Réaliser le suivi administratif, les états des lieux d'entrée-sortie ainsi que le recouvrement des loyers et charges en pratiquant une gestion locative inclusive et en gérant les situations d'impayés, notamment grâce à des outils de gestions numériques dédiés
- Gérer les contrats d'assurance et d'entretien des parties communes d'une résidence immobilière en veillant à la bonne exécution des missions confiées aux prestataires externes
- Développer le dialogue entre les locataires et les copropriétaires pour concevoir et mettre en œuvre des solutions coconstruites qui améliorent les conditions de vie et prennent en compte les situations de handicap

- Sélectionner et manager les collaborateurs et prestataires avec bienveillance et en respectant la non-discrimination et, dans le cas de PSH, en veillant à identifier les besoins particuliers liés aux situations individuelles de handicap afin d'assurer la bonne réalisation des missions confiées

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation pour chaque module en contrôle continu (ex : contrôle de connaissances, devoir maison, cas pratique, présentation orale en groupe…).
- Evaluation pour chaque projet par la remise d'un dossier et/ou d'une soutenance.

MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES D'ACCOMPAGNEMENT

- Salles de formation à disposition équipées d'écrans interactifs, salles ou box de travail
- Bibliothèque numérique et logiciels informatiques (via Office 365)
- Enseignants permanents et professionnels spécialistes des métiers de l'immobilier