

OBJECTIFS	PUBLIC	DIPLÔME
Tout au long de la formation, l'étudiant en Bachelor acquiert des compétences qui lui permettront de : <ul style="list-style-type: none"> Créer et gérer sa propre structure avec ses cartes gestion, syndic et transaction Veiller à la préservation et la conservation d'un immeuble ou d'un ensemble immobilier Gérer les dimensions administratives, financières et comptables d'un bien immobilier Conseiller les clients d'un bien pour optimiser sa rentabilité Estimer la valeur d'un bien résidentiel ou tertiaire Exercer la fonction de veille technique, juridique et concurrentielle 	Bac+1 valide	Bachelor "Gestionnaire d'Affaires Immobilières" (GESAI) Titre Certifié Niveau II par l'Etat (Bac+3, niv. Européen 6)

ENSEIGNEMENTS	HEURES DE FORMATION	ECTS	OBJECTIFS	CONTRÔLE DE PRESENCE	SESSION	MODALITES D'EVALUATION CONTROLES CONTINUS (Coefficient 1)	MODALITES D'EVALUATION EXAMENS (Coefficient 3)
MODULE 1 - DROIT							
DROIT DES SOCIETES	16	1	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les statuts (formes juridiques) des sociétés Maîtriser le volet juridique de la création d'une société 	FEUILLE D'EMERGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1	1CC	
DROIT DES BAUX COMMERCIAUX	24	2	<ul style="list-style-type: none"> Connaître le cadre juridique des baux commerciaux Savoir identifier la législation applicable Connaître & maîtriser le décret de 1953 Connaître et maîtriser les dispositions de la loi PINEL 2014 		1	1CC	ECRIT 2h00
DROIT DE L'URBANISME	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les règles nationales de l'urbanisme (SCOT, PLU...) 		2	1CC	ECRIT 2h00
DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ II ET CAS PRATIQUE	36	3	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les droits et obligations du syndicat de copropriété Maîtriser les règles de fonction de l'AG Maîtriser le rôle, les missions et la responsabilité du conseil syndical Maîtriser le rôle, les missions et la responsabilité du syndic. <p>Pour le cas pratique : Rédaction d'un dossier d'analyse juridique d'une dizaine de pages + Rédiger l'ordre du jour et la convocation en du dossier. Soutenance orale du cas pratique.</p>		2		CAS PRATIQUE + ECRIT 2h
DROIT DU NUMÉRIQUE APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER	20	1	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre le RGPD pour les professions de l'immobilier Connaître les outils numériques utilisables en copropriété, le Bail numérique, les règles encadrant la collecte de données dans le domaine du bâtiment 		1	2CC	
TOTAL	120	8					

MODULE 2 - ECONOMIE ET GESTION							
ECONOMIE IMMOBILIERE	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les notions nécessaires à l'analyse des marchés immobiliers : offre, demande, formation de prix, types de marchés. Identifier les différents biens et services en immobilier. Repérer les stratégies d'entreprise dans le secteur immobilier : structures d'entreprises, regroupements. Repérer les spécificités du logement social : organisation du secteur, types de produits 	FEUILLE D'EMERGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ECRIT 2h00
CAS PRATIQUE ETUDE DE MARCHE	8	1	<ul style="list-style-type: none"> Savoir identifier l'objectif et les éléments constitutifs d'une étude de marché Savoir rechercher les informations pertinentes, les interpréter et les présenter Etre capable d'exploiter une étude de marché pour construire un argumentaire commercial 		2		ORAL ET/OU DOSSIER
FISCALITE IMMOBILIERE I	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser la fiscalité dans les métiers de la transaction immobilière et de la gestion immobilière 		2	1CC	ECRIT 2h00
ANALYSE ET CHOIX STRATÉGIQUES	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les stratégies génériques : stratégie de coût et effet d'expérience, stratégie de différenciation, stratégie de focalisation... Savoir identifier les stratégies de compétition et de collaboration Maîtriser les différentes modalités de développement : <ul style="list-style-type: none"> Croissance interne/organique, croissance externe stratégies relationnelles Diversification Recentrage Stratégies de mondialisation/globalisation Stratégies d'innovation 		2	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER
COMPTABILITE ANALYTIQUE	16	1	<ul style="list-style-type: none"> 1. Analyse des coûts <ul style="list-style-type: none"> Comprendre le passage de la comptabilité financière à la comptabilité de gestion Comprendre le passage des charges comptables aux éléments de coûts Apréhender la notion d'objet de coûts Repérer les différents types de coûts selon leur périmètre (par tiels, complets) et leur moment (ex ante/prévisionnel, ex post/réel) 2. Calcul du coût complet <ul style="list-style-type: none"> Comprendre le problème de la répartition des charges indirectes et mettre en oeuvre la méthode des coefficients Savoir distinguer les coûts par « centre d'analyse » et « par activité » Etre capable d'une approche critique de ces différentes méthodes 		1	1CC	
MATHEMATIQUES FINANCIERES	20	1	<ul style="list-style-type: none"> Connaître et maîtriser le calcul des intérêts simples et des intérêts composés Comprendre les mécanismes d'actualisation et savoir actualiser une séquence de flux. Calculer le taux de rendement d'un investissement : VAN et TRI <p>Etre capable de reconnaître le prêt adéquat à un projet d'accession ou d'investissement immobilier Etre capable de conseiller : connaître la capacité d'emprunt d'un client, proposer des biens en fonction de ses attentes, besoins et de son profil Etre capable de monter un dossier de demande de prêt</p>		2	1CC	
TOTAL	116	6					

MODULE 3 - AMENAGEMENT ET BATIMENTS							
IMMOBILIER ET DYNAMIQUES URBAINES	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Intelligence des territoires : compréhension des territoires, fonctionnement, caractéristiques (dont visites :BN) Maîtriser la grille d'analyse d'un territoire : types d'espaces (sur bords/ruraux; artificialisés/naturels) ; types de bâtis (logements, activités, infrastructures, monuments) ; notions de densité Etre capable d'en décrire le fonctionnement : échanges et mobilités 	FEUILLE D'EMERGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ECRIT 2h00
TECHNOLOGIE ET PATHOLOGIE DU BATIMENT	28	2	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser le vocabulaire du bâtiment Comprendre la composition d'un bâtiment (structure, ossature...) Comprendre l'aménagement intérieur et les équipements techniques d'un bâtiment Maîtriser les principales pathologies des bâtiments pour être en mesure de prévenir leur dégradation 		2	1CC	DOSSIER
TOTAL	52	3					

MODULE 4 - COMPETENCES TRANSVERSES							
INFORMATIQUE	18	1	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser word, excel et power point (ou équivalent) 	FEUILLE D'EMERGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1	2CC	
ANGLAIS ET CAS PRATIQUE	36	3	<ul style="list-style-type: none"> Etre capable d'écrire un mail formel, commercial Consolider le vocabulaire immobilier de l'agence Pouvoir échanger de manière informelle sur des sujets non professionnels Etre capable d'échanger des informations par téléphone 		162	2CC	ORAL
TOTAL	54	4					

MODULE 5 - COMPETENCES METIERS							
PRATIQUES IMMOBILIERES COMPAREES	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Apréhender les différentes législations des métiers de l'agence immobilière en Europe (négociation) 	FEUILLE D'EMERGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1	1CC	DOSSIER
TECHNIQUES DE VENTE ET CAS PRATIQUE TRANSACTION EN RESIDENTIEL	40	4	<ul style="list-style-type: none"> DECOUVERTE DE MANDATS <ul style="list-style-type: none"> Savoir repérer les caractéristiques d'un bien et savoir l'estimer Apréhender la découverte du vendeur Connaître et maîtriser les différents types de mandats Savoir en respecter les conditions juridiques Savoir conseiller un client COMMERCIALISATIONS DES BIENS <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser l'étude de marché Maîtriser les offres de services (annonces, fichier etc...) Maîtriser les outils et moyens nécessaires à la conclusion de la transaction Apréhender la découverte de l'acquéreur FINALISATION DE LA TRANSACTION <ul style="list-style-type: none"> Savoir conseiller les parties en présence pour conclure la meilleure transaction Savoir rédiger un avant contrat dans le respect des dispositions légales et réglementaires au mieux des intérêts de ses clients 		1	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER

			<ul style="list-style-type: none"> Savoir mener la négociation financière entre les parties Savoir mener la négociation financière de sa commission 			
PRATIQUE DE GESTION LOCATIVE	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Etre capable de préconiser les prises de garanties ou de sûretés (cautionnement, dépôt de garantie, assurance loyer impayé, la GLI, la GJL...) Savoir procéder à la réévaluation d'un loyer, à son déplaçonnement Etre capable de faire l'interface entre le propriétaire et le locataire pour conseiller au mieux chacun dans la défense de ses intérêts * 	2	1CC	ECRIT 2h
ASSURANCES DE L'IMMOBILIER	20	1	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les bases juridiques et techniques des contrats d'assurances propres à l'immobilier 	2	1CC	
ESPI INSIDE		2	<ul style="list-style-type: none"> Développer la communication du Groupe ESPI au travers d'associations, de partenariats ... 			NOTE ECOLE
TOTAL	108	9				

EVALUATIONS & TPS DE TRAVAIL PLANIFIÉ Session 1	10			FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1	
EVALUATIONS & TPS DE TRAVAIL PLANIFIÉ Session 2	30				2	

TOTAL HEURES FFP BACHELOR 2ème année	450					
TOTAL	490					
TOTAL ECTS BACHELOR 2ème année		30				