

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+2 validé	Bachelor "Gestionnaire d'Affaires Immobilières" (GESA) Titre Certifié Niveau II par l'Etat (Bac+3, niv. Européen 6)

ENSEIGNEMENTS	HEURES DE FORMATION	ECTS	OBJECTIFS	CONTRÔLE DE PRÉSENCE	MODALITÉS D'ÉVALUATION CONTROLES CONTINUS (Coefficient 1)	MODALITÉS D'ÉVALUATION EXAMENS (Coefficient 3)
MODULE 1 - DROIT						
DROIT DE LA VENTE IMMOBILIERE	24	2	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguer la vente d'immeubles anciens des autres mutations • Comprendre les documents qui accompagnent la vente d'immeubles 1. principes généraux de la vente immobilière • Appréhender la vente d'immeubles anciens de façon chronologique Promesse de vente unilatérale Compromis de vente Acte authentique 2. Principales caractéristiques des ventes spécifiques • Connaître la vente en viager • Connaître le principe de la vente VEFA : modalités de règlement, transfert de propriété, délai de rétractation, TVA 		1CC	ECRIT 2h00
DROIT DES SOLS ET DE LA CONSTRUCTION ET CAS PRATIQUE	32	5	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les procédures d'obtention des autorisations d'urbanisme et permis de construire • Appréhender les différents contrats de construction : CCM, CPI et VEFA • Connaître les garanties et assurances relatives à la construction • Maîtriser les règles de réception des travaux 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2CC	ORAL ET/OU DOSSIER
DROIT DE L'ENVIRONNEMENT	24	2	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les principes fondamentaux du droit de l'environnement • Être capable de mettre en perspective ces principes fondamentaux par rapport à la matière immobilière • Maîtriser le vocabulaire de la transition énergétique et écologique (loi Grenelle, loi sur la transition énergétique, loi ELAN) • Maîtriser les réglementations thermiques concernant la construction neuve, et aborder la question de la rénovation • Maîtriser l'évolution des réglementations thermiques dans le temps, et savoir évaluer les caractéristiques potentielles d'un bien en la matière • Etude de l'incitation normative française à l'éco-construction 		1CC	ECRIT 2h00
TOTAL	80	9				

MODULE 2 - ECONOMIE ET GESTION						
TOTAL	0	0				

MODULE 3 - AMENAGEMENT ET BATIMENTS						
HABITAT ET DEVELOPPEMENT DURABLE	24	2	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les enjeux du développement durable pour l'habitat (France, international) • Maîtriser les réglementations environnementales applicables à l'habitat, au logement et au cadre de vie et leurs perspectives d'évolution • Maîtriser les méthodes, outils et techniques d'écoconception applicables à l'habitat et au cadre de vie • Être capable de monter des projets d'habitats performants et innovants (biodiversité ; décarbonation ; végétalisation et renaturation ; ambiance et confort des espaces à vivre ; nouvelles approches en termes d'usages, de services, de solidarités et de mobilités) 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	ECRIT 2h00
SUIVI DES TRAVAUX GERANCE ET COPROPRIETE	24	2	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les obligations du gestionnaire et du syndic en matière de travaux : travaux obligatoires d'amélioration ou de maintenance ou de mise en conformité, diagnostics thermiques (économie d'énergie, développement durable) • Être capable de mettre en place et de suivre le carnet d'entretien d'un immeuble • Être capable de tenir et de produire, de suivre et de conseiller sur la maîtrise du budget de la copropriété • Maîtriser la gestion des sinistres 			ORAL ET/OU DOSSIER
TOTAL	48	4	OP indicatifs			

MODULE 4 - COMPETENCES TRANSVERSES						
COMMUNICATION ORALE	16	1	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les outils pour mieux prévenir, gérer et suivre les conflits individuels ou en groupe • Maîtriser la prise de parole en public • Maîtriser sa confiance en soi 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		ORAL
ANGLAIS	12	1	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les écrits professionnels : lettre, mail • Savoir présenter un bien • Donner des arguments commerciaux • Savoir expliquer dans les grands lignes la transaction et la gestion locative en France • NIVEAU B1+ – opérationnel 		1CC	
TOTAL	28	2				

MODULE 5 - COMPETENCES METIERS						
GESTION LOCATIVE	12	1	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir conduire un état des lieux d'entrée et de sortie • Savoir vérifier les éléments du DDT (Dossier de Diagnostic Technique) • Connaître les particularités de la location meublée 		1CC	
IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET CAS PRATIQUE TRANSACTION TERTIAIRE	24	4	<ul style="list-style-type: none"> • Repérer les segments du marché de l'immobilier d'entreprise • Comprendre les mécanismes particuliers des marchés de l'immobilier d'entreprise dans un contexte d'investissement et de gestion. CAS PRATIQUE • Savoir identifier les besoins du client en immobilier tertiaire, situer ce besoin sur le segment approprié du marché • Mobiliser les connaissances en financement de l'immobilier tertiaire et/ou baux commerciaux pour mener à bien la transaction 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER
GESTION DE COPROPRIETE	24	2	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les différentes catégories de charges de copropriété • Mise en copropriété d'un immeuble neuf (lots transitoires, syndic provisoire, relations syndic-promoteur, établissement d'un règlement de copropriété) • Gestion d'une copropriété en difficulté 		1CC	ECRIT 2h00
RELATION CLIENT ET COMMERCIALISATION VEFA	12	1	<ul style="list-style-type: none"> • Prospection • Identification des besoins et motivations de l'acquéreur (investissement ou accession) • Finalisation de la transaction : contrat de réservation 		1CC	
IMMERSION PROFESSIONNELLE	7	7	• Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise			NOTE ENTREPRISE
METHODOLOGIE MÉMOIRE	12		<ul style="list-style-type: none"> • Repérer les étapes successives de la réalisation d'un mémoire • Savoir énoncer un sujet et faire des recherches documentaires • Savoir élaborer une problématique et un plan 			
TOTAL	84	15				

EVALUATIONS (EXAMENS) & TPS DE TRAVAIL PLANIFIÉ	20			FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		
TOTAL HEURES FFP BACHELOR3 S1	240					
TOTAL	260					
TOTAL ECTS BACHELOR3 S1		30				
VOLUME HORAIRE ANNUEL	490					

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+2 validé	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 PRÉSENCE	MODALITÉS D'ÉVALUATION CONTINUES (Coefficient 1)	MODALITÉS D'ÉVALUATION EXAMENS (Coefficient 3)
MODULE 1 - DROIT						
TOTAL	0	0				

MODULE 2 - ÉCONOMIE ET GESTION						
ECONOMIE URBAINE	24	2	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir analyser l'évolution du système urbain (développement des métropoles, difficultés des petites villes) : métropolisation, système urbain, dynamiques économiques et démographiques. • Comprendre l'organisation interne des villes et ses transformations : schéma centre-périphérie - centres secondaires - spécialisation/mixité fonctionnelle des espaces - étalement ou densification - Externalités urbaines • Repérer les leviers de la politique de la ville : coût de la croissance urbaine - Infrastructures et aménagement urbain - Externalités urbaines et gouvernance territoriale 	FEUILLE D'EMBARQUEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	ECRIT 2h00
FISCALITÉ IMMOBILIÈRE II	16	1	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la fiscalité dans les métiers de la transaction immobilière et de la gestion immobilière 		1CC	
MANAGEMENT D'ÉQUIPE	24	1	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre ce qu'est une équipe et sa dynamique • Être capable de repérer les points forts des méthodes actuelles du management d'équipe • Identifier les problématiques actuelles de la motivation au travail • S'approprier les différentes approches du leadership et identifier les conditions de leur mise en œuvre efficace 		1CC	ORALET/OU DOSSIER
GESTION DE PROJET ET CAS PRATIQUE CREATION AGENCE	24	3	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la gestion d'un projet et l'élaboration de son business plan CAS PRATIQUE • Mobiliser les connaissances acquises pour monter un projet de création d'agence : réglementation et déontologie, étude de marché • Être capable de monter le business plan • Maîtriser les démarches nécessaires à la création d'agence 		1CC	ORALET/OU DOSSIER
COMPTABILITÉ MANDANTS GERANCE ET COPROPRIÉTÉ	24	2	<ul style="list-style-type: none"> • Être capable de tenir la comptabilité immobilière et la comptabilité travaux • Savoir rendre compte aux mandants 		1CC	ECRIT 2h00
TOTAL	112	9				

MODULE 3 - AMÉNAGEMENT ET BATIMENTS						
CAS PRATIQUE HABITAT DE DEMAIN	8	1		FEUILLE D'EMBARQUEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
EXPERTISE ET ÉVALUATION IMMOBILIÈRE	16	1	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la différence entre avis de valeur et valeur d'expertise (finalités, acteurs, informations mobilisées, contenu) • Savoir réaliser un avis de valeur (collecte des documents, visite du bien, rendu de l'avis de valeur) • Initiation à l'expertise : - Être capable de définir les différents types de valeur : valeurs de marché (vénale, locative) - autres valeurs (valeur en poursuite d'exploitation, valeur à neuf, valeur au coût de remplacement, etc) - Être capable d'indiquer les différentes méthodes de l'expertise - Mettre en œuvre, sur un cas simple, la méthode par comparaison. 		1CC	ORALET/OU DOSSIER
PROMOTION IMMOBILIÈRE : AMÉNAGEMENT ET LOTISSEMENT	20	1	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les acteurs d'une opération d'aménagement - lotissement • Savoir exploiter les documents d'urbanisme pour ces opérations • Savoir évaluer un potentiel de constructibilité • Être capable de définir un programme • Être capable de monter une opération de lotissement : permis, entreprises prestataires, MO 			DOSSIER
TOTAL	44	3				

MODULE 4 - COMPÉTENCES TRANSVERSES						
STRATÉGIE ET INNOVATIONS DIGITALES (Conférences)			Conférences	FEUILLE D'EMBARQUEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
ANGLAIS ET CAS PRATIQUE	12	2	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les écrits professionnels : lettre, mail • Savoir présenter un bien • Donner des arguments commerciaux • Savoir expliquer dans les grands lignes la transaction et la gestion locative en France • NIVEAU B1+ - opérationnel 		1CC	ORAL
TOTAL	12	2				

MODULE 5 - COMPÉTENCES MÉTIERS						
PANORAMA MÉTIERS			<ul style="list-style-type: none"> • Être capable d'indiquer les missions et responsabilités de chacun des métiers suivants : PROMOTEUR IMMOBILIER - PROPERTY MANAGER - EXPERT IMMOBILIER - + les métiers de L'INGÉNIEUR FINANCIER & DE LA GESTION DE PATRIMOINE 	FEUILLE D'EMBARQUEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		
MARCHÉS D'OPPORTUNITÉS	16	1	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir repérer les marchés immobiliers spécifiques : géographie, types de produits, clientèle • Connaître les professionnels intervenant sur ces marchés • Savoir développer un argumentaire de vente adapté 		1CC	
DEONTOLOGIE PROFESSIONNELLE	16	1	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les règles éthiques & déontologiques des métiers de l'immobilier 		1CC	
ESPI INSIDE		2	<ul style="list-style-type: none"> • Développer la communication du Groupe ESPI au travers d'associations, de partenariats ... 			NOTE ÉCOLE
IMMERSION PROFESSIONNELLE		7	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise 			NOTE ENTREPRISE
MEMOIRE		5	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les règles de la rédaction • Soutenir à l'oral un travail de recherche 			ÉCRIT + SOUTÈNANCE
TOTAL	32	16				

EVALUATIONS ANNUELLES & TPS DE TRAVAIL PLANIFIÉ	30			FEUILLE D'EMBARQUEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		
---	----	--	--	---	--	--

TOTAL HEURES FFP BACHELOR3 S2	200					
TOTAL	230					
TOTAL ECTS BACHELOR3 S2		30				
VOLUME HORAIRE ANNUEL	490					