

OBJECTIFS	PUBLIC CONCERNÉ	DIPLÔME VISÉ
<p>Tout au long de la formation, l'étudiant en Bachelor acquiert des compétences qui lui permettront de :</p> <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 PRESENCE	SESSION	MODALITES D'EVALUATION CONTINUES (Coefficient 1)	MODALITES D'EVALUATION 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 <ul style="list-style-type: none"> • Appréhender la vente d'immeubles anciens de façon chronologique - Promesse de vente unilatérale - Compromis de vente - Acte authentique 2. Principales caractéristiques des ventes spécifiques <ul style="list-style-type: none"> • Connaître la vente en viage • Connaître le principe de la vente VEFA : modalités de règlement, transfert de propriété, délai de rétractation, TVA 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1	1CC	ECRIT 2h00
DROIT DES SOLES ET DE LA CONSTRUCTION ET CAS PRATIQUE	32	2	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les procédures d'obtention des autorisations d'urbanisme et permis de construire • Connaître les acteurs de la construction : architectes, entrepreneurs, promoteurs, particuliers • Appréhender les différents contrats de construction : CCMI, CPE 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	1	2CC	ORAL ET/OU DOSSIER
DROIT DE L'ENVIRONNEMENT	24	1	<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 • Étude de l'incitation normative française à l'éco-construction 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1	1CC	ECRIT 2h00
TOTAL	80	5					

MODULE 2 - ECONOMIE 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'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ECRIT 2h00
FISCALITE IMMOBILIERE II	16	1	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la fiscalité dans les métiers de la transaction immobilière et de la gestion immobilière 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER
MANAGEMENT D'EQUIPE	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 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER
GESTION DE PROJET ET CAS PRATIQUE CREATION AGENCE	24	2	<p>GESTION DE PROJET dont BUSINESS PLAN</p> <p>CAS PRATIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER
COMPTABILITE MANDANTS GERANCE ET COPROPRIETE	24	1	<ul style="list-style-type: none"> • Être capable de tenir la comptabilité immobilière et la comptabilité travaux • Savoir rendre compte aux mandants 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ECRIT 2h00
TOTAL	112	7					

MODULE 3 - AMENAGEMENT ET BATIMENTS							
HABITAT ET DEVELOPPEMENT DURABLE	24	1	<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	1	1CC	ECRIT 2h00
CAS PRATIQUE HABITAT DE DEMAIN	8	1	<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 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2		ORAL ET/OU DOSSIER
SUIVI DES TRAVAUX GERANCE ET COPROPRIETE	24	1	<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 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	ECRIT 2h00
EXPERTISE ET EVALUATION IMMOBILIERE	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 : <ul style="list-style-type: none"> • 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. 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER
PROMOTION IMMOBILIERE - AMENAGEMENT ET LOTISSEMENT	20	1	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les acteurs • Savoir exploiter les documents d'urbanisme • Savoir évaluer un potentiel de constructibilité • Être capable de définir un programme • Être capable de monter une opération de lotissement : permis, entreprises prestataires, MO 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2		DOSSIER
TOTAL	92	5					

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	1		ORAL
STRATEGIE ET INNOVATIONS DIGITALES (Conférences)			<p>Conférences Être capable d'indiquer les missions et responsabilités de chacun des métiers suivants : PROMOTEUR IMMOBILIER - PROPERTY MANAGER - EXPERT IMMOBILIER - les métiers de l'INGENIERIE FINANCIERE & DE LA GESTION DE PATRIMOINE</p>	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2	1CC	
ANGLAIS ET CAS PRATIQUE	24	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 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1&2	2CC	ORAL
TOTAL	40	3					

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 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		1CC	
IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET CAS PRATIQUE TRANSACTION TERTIAIRE	24	2	<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 		1	1CC	ORAL ET/OU DOSSIER
GESTION DE COPROPRIETE	24	2	<ul style="list-style-type: none"> Introduire : règlement de copropriété 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 		2	1CC	
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 		2	1CC	
PANORAMA METIERS			<ul style="list-style-type: none"> Etre capable d'indiquer les missions et responsabilités de chacun des métiers suivants : PROMOTEUR IMMOBILIER - PROPERTY MANAGER - EXPERT IMMOBILIER - + les métiers de L'INGENIERIE FINANCIERE & DE LA GESTION DE PATRIMOINE 				
MARCHES D'OPPORTUNITES	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 		1	1CC	
DEONTOLOGIE PROFESSIONNELLE	16	1	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les règles éthiques & déontologiques des métiers de l'immobilier 		1		ECRIT 2h
ESPI INSIDE		2	<ul style="list-style-type: none"> Développer la communication du Groupe ESPI au travers d'associations, de partenariats ... 				NOTE ECOLE
METHODOLOGIE MEMOIRE	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	116	10					
EVALUATIONS & TPS DE TRAVAIL PLANIFIÉ Session 1	22			FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1		
EVALUATIONS & TPS DE TRAVAIL PLANIFIÉ Session 2	28				2		
TOTAL HEURES FFP BACHELOR 3ème année	440						
TOTAL	490						
TOTAL ECTS BACHELOR 3ème année		30					