

GESAI

GESTIONNAIRE D'AFFAIRES IMMOBILIÈRES Rentrée 2021 - 2^{ème} année - Alternance

Objectifs de la formation :

Mettre en œuvre les méthodes et techniques de prospection pour contribuer au développement de l'activité commerciale : recherche de clients et de mandats, animation de l'équipe commerciale
Rechercher des produits adaptés aux besoins des clients, à leur capacité d'investissement et à leurs critères d'achat
Estimer la valeur d'un bien pour rédiger une proposition à l'attention du client.
Analyser le coût global d'exploitation pour contribuer au développement du patrimoine géré
Mettre en place les outils de gestion technique et comptable du patrimoine géré
Réaliser des visites techniques pour veiller à l'exécution des contrats de maintenance
Préparer et animer les réunions de Conseils syndicaux et les Assemblées générales de copropriétaires.
Constituer et animer une équipe en vue d'améliorer les performances individuelles des collaborateurs et la performance globale de l'équipe
Suivre l'activité de son secteur pour en repérer les mutations et s'y adapter
Constituer un portefeuille de contacts pour fidéliser un réseau professionnel ouvrant vers de nouveaux prospects
Être capable de créer et gérer sa propre structure avec les cartes professionnelles Gestion, Transaction, Syndic

MATIERES	1ER SEMESTRE				2È SEMESTRE			
	HEURES FFP	EVALUATION CONTROLES CONTINUS Coeff. 1	EVALUATION EXAMENS Coeff. 3	ECTS*	HEURES FFP	EVALUATION CONTROLES CONTINUS Coeff. 1	EVALUATION EXAMENS Coeff. 3	ECTS*
MODULE 1 - DROIT								
Acquérir les bases juridiques puis la connaissances des règles encadrant les activités de transaction et gestion immobilière, s'initier au droit de l'urbanisme et de l'environnement								
Droit de la copropriété					36 h		cas pratique	5 ects
Droit des sociétés	16 h	1 cc		1 ects				
Droit des baux commerciaux	24 h		écrit 2h	2 ects				
Droit du numérique appliqué à l'immobilier	20 h	1 cc		2 ects				
Droit de l'urbanisme					24 h		écrit 2h	2 ects
Fiscalité immobilière	24 h		écrit 2h	2 ects				
MODULE 2 - ECONOMIE ET GESTION								
Comprendre le fonctionnement général de l'économie et le rôle de la fiscalité, repérer les marchés immobiliers, leurs déterminants et leurs acteurs. Comprendre ce qu'est un choix d'entreprise, savoir conduire un projet et tenir une comptabilité immobilière								
Economie immobilière	24 h		écrit 2h	2 ects				
Comptabilité analytique					16 h	1 cc		1 ects
Mathématiques financières	20 h	1 cc		2 ects				
Etude de marché	8 h		cas pratique	2 ects				

Analyse et choix stratégiques				24 h		oral et/ou dossier	2 ects
MODULE 3 - AMENAGEMENT & BATIMENTS							
Savoir identifier les dynamiques urbaines à leurs différentes échelles (bâtiment, quartier, ville), maîtriser les bases de la technologie du bâtiment de manière à conduire le manière pertinente les travaux sur le bâti							
Immobilier et dynamiques urbaines				24 h	1 cc	écrit 2h	2 ects
Technologie et pathologie du bâtiment				28 h		dossier	2 ects
MODULE 4 - COMPETENCES TRANSVERSES							
S'approprier les techniques de communication, l'outil informatique et l'anglais et être capable d'en faire un usage professionnel							
Informatique	18 h	1 cc		1 ects			
Anglais	16 h	1 cc		2 ects	20 h	cas pratique	2 ects
MODULE 5 - COMPETENCES METIERS							
S'approprier les techniques de communication, l'outil informatique et l'anglais et être capable d'en faire un usage professionnel							
Pratiques immobilières comparées	24 h	1 cc	dossier	2 ects			
Pratique de gestion locative					24 h	écrit 2h	3 ects
Techniques de vente et transaction en résidentiel	40 h		cas pratique	5 ects			
Assurances de l'immobilier					20 h	1 cc	2 ects
ESPI Inside						note école	2 ects
Immersion professionnelle			note entreprise	7 ects		note entreprise	7 ects
Expérience de mobilité internationale							5 ects
TOTAL	234 h		6 h	30 ects	216 h	6 h	30 ects

*ECTS : European Credit Transfer System, permet de faciliter la lecture et la comparaison des programmes d'études dans les différents pays européens. Chaque année de formation validée délivre 60 crédits ECTS.

1 cc Matières avec intégration d'une activité internationale

MATIERES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	OBJECTIFS	CRITERES D'EVALUATION
----------	----------------------------	-----------	-----------------------

MODULE 1 - DROIT

Acquérir les bases juridiques puis la connaissances des règles encadrant les activités de transaction et gestion immobilière, s'initier au droit de l'urbanisme et de l'environnement

Droit de la copropriété	<p>C2.2.1 Assurer la gestion courante du patrimoine confié afin d'optimiser sa rentabilité dans l'intérêt des parties (propriétaire, utilisateur)</p> <p>C2.2.2 Souscrire les contrats de maintenance et d'entretien d'une copropriété</p> <p>C2.2.3 Tenir la comptabilité d'un immeuble</p> <p>C2.4 Savoir préparer et gérer une assemblée de copropriétaires</p>	<p>Droit de la copropriété I :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la définition de la copropriété et connaître les différents organes (Syndicat, AG, Conseil syndical, Syndic) • Découvrir le règlement de copropriété et l'état descriptif de division • Maîtriser la distinction entre parties communes et parties privatives <p>Droit de la copropriété II :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les droits et obligations des copropriétaires • Maîtriser les droits et obligations du syndicat de copropriété • Maîtriser les règles de fonction de l'assemblée générale • Maîtriser le rôle, les missions et la responsabilité du conseil syndical et du syndic • Maîtriser la rédaction d'un dossier d'analyse juridique d'une dizaine de pages (ordre du jour, convocation, annexes) 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'indiquer les contrats d'entretien obligatoires et d'en négocier les clauses <p>Cas pratique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prépare les éléments nécessaires à la tenue d'une Assemblée générale de copropriété et conduit l'AG en respectant le formalisme
Droit des sociétés	<p>C1.4.1 Maîtriser le montage financier et juridique de l'acquisition et de la location d'un bien immobilier</p> <p>C3.1 Constituer et animer une équipe de collaborateurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les formes et statuts juridiques des sociétés • Maîtriser le volet juridique de la création d'une société 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de choisir une forme sociétaire • Est capable de constituer des statuts
Droit des baux commerciaux	<p>C1.4.1 Maîtriser le montage financier et juridique de l'acquisition et de la location d'un bien immobilier</p> <p>C1.4.2 Connaître la gamme des prêts existants et détermine le prêt adapté au client et à son projet</p> <p>C1.4.3 Savoir constituer les documents accompagnant la vente d'un immeuble neuf ou ancien, ou la location</p> <p>C2.3 Conseiller le client pour la résiliation ou le renouvellement d'un bail, la révision du loyer</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître le cadre juridique des baux commerciaux • Savoir identifier la législation applicable • Connaître et maîtriser le décret de 1953 • Connaître et maîtriser les dispositions de la loi PINEL 2014 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise les points clé de la rédaction d'un bail commercial • Connaît et sait appliquer les règles de renouvellement du bail • Connaît et sait appliquer les règles de révision des loyers
Droit du numérique appliqué à l'immobilier	<p>C1.1.1 Mettre en œuvre les méthodes et techniques de prospection pour développer l'activité commerciale</p> <p>C1.1.2 Piloter l'équipe commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les conséquences liées à l'application du RGPD aux métiers de l'immobilier • Connaître les outils numériques utilisables en copropriété, le bail numérique et les règles encadrant la collecte de données dans le domaine du bâtiment 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise le Règlement Général pour la Protection des Données (RGPD)
Droit de l'urbanisme	<p>C1.2.2 Rechercher et interpréter les informations sur le marché et l'environnement du bien</p> <p>C1.4.1 Maîtriser le montage financier et juridique de l'acquisition et de la location d'un bien immobilier</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les règles nationales de l'urbanisme (SCOT, PLU...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'analyser et d'interpréter les documents d'urbanisme
Fiscalité immobilière	<p>C1.3.3 Identifier les critères d'achat et leur faire correspondre un produit adapté</p> <p>C1.4.1 Maîtriser le montage financier et juridique de l'acquisition et de la location d'un bien immobilier</p> <p>C1.4.2 Connaître la gamme des prêts existants et détermine le prêt adapté au client et à son projet</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la fiscalité dans les métiers de la transaction et de la gestion immobilière 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'évaluer et d'anticiper les incidences fiscales des diverses activités immobilières

MODULE 2 - ECONOMIE ET GESTION

Comprendre le fonctionnement général de l'économie et le rôle de la fiscalité, repérer les marchés immobiliers, leurs déterminants et leurs acteurs. Comprendre ce qu'est un choix d'entreprise, savoir conduire un projet et tenir une comptabilité immobilière

Economie immobilière	<p>C1.2.1 Savoir construire l'évaluation d'un bien</p> <p>C1.2.2 Rechercher et interpréter les informations sur le marché et l'environnement du bien</p> <p>C1.2.3 Décrire techniquement le bien (surface, agencement, normes environnementales)</p> <p>C1.2.4 Produire l'évaluation argumentée d'un bien immobilier</p> <p>C1.3.1 Identifier la capacité financière et les besoins d'un client</p> <p>C1.3.2 Identifier la capacité financière d'un client</p> <p>C1.3.3 Identifier les critères d'achat et leur faire correspondre un produit adapté</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les notions nécessaires à l'analyse des marchés immobiliers : offre, demande, formation de prix, types de marchés • Connaître les différents biens et services en immobilier • Connaître les stratégies d'entreprise dans le secteur immobilier : structures d'entreprises et regroupements • Connaître les spécificités du logement social : organisation du secteur et types de produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise les mécanismes de formation des prix immobiliers • Mobilise les critères segmentant un marché immobilier (type de produit, taille, localisation, prix)
Comptabilité analytique	<p>C2.2.1 Assurer la gestion courante du patrimoine confié afin d'optimiser sa rentabilité dans l'intérêt des parties (propriétaire, utilisateur)</p> <p>C2.2.3 Tenir la comptabilité d'un immeuble</p> <p>C2.4 Savoir préparer et gérer une assemblée de copropriétaires</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le passage de la comptabilité financière à la comptabilité de gestion et le passage des charges comptables aux éléments de coûts • Connaître la notion d'objet de coûts • Connaître les différents types de coûts selon leur périmètre (partiels, complets) et leur moment (ex ante/prévisionnel, ex post/réel) et savoir distinguer les coûts par « centre d'analyse » et « par activité » • Comprendre le problème de la répartition des charges indirectes et mettre en oeuvre la méthode des coefficients 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de réaliser une analyse de coût et de calculer la marge prévisionnelle d'un investissement immobilier

Mathématiques financières	<p>C1.3.1 Identifier la capacité financière et les besoins d'un client C1.3.2 Identifier la capacité financière d'un client C1.3.3 Identifier les critères d'achat et leur faire correspondre un produit adapté C1.4.1 Maîtriser le montage financier et juridique de l'acquisition et de la location d'un bien immobilier C1.4.2 Connaître la gamme des prêts existants et détermine le prêt adapté au client et à son projet</p>	<p>Mathématiques financières I :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les bases mathématiques nécessaires aux calculs financiers • Savoir différencier l'intérêt et le taux d'intérêt, les notions de période et de durée • Savoir actualiser et capitaliser • Connaître l'usage du calcul à intérêt simple (calcul comptable) et du calcul à intérêt composé • Savoir calculer un fractionnement et un taux d'intérêt équivalent • Être capable de calculer une annuité ordinaire • Savoir remplir un tableau de remboursement d'emprunt à amortissement constant, annuité constante <p>Mathématiques financières II :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le calcul des intérêts simples et des intérêts composés, la capitalisation et l'actualisation • Savoir calculer la capacité d'autofinancement et les flux nets de trésorerie • Savoir calculer la valeur actuelle nette, l'indice de profitabilité d'un investissement, le taux de rendement interne, le délai de récupération actualisé et celui de récupération d'un investissement • Être capable de décider si un investissement peut être envisagé • Être capable de choisir entre plusieurs investissements 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de proposer un investissement adapté à la situation financière et fiscale de son client
Etude de marché	<p>C1.3.1 Identifier la capacité financière et les besoins d'un client C1.3.2 Identifier la capacité financière d'un client C1.3.3 Identifier les critères d'achat et leur faire correspondre un produit adapté</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser l'objectif et les éléments constitutifs d'une étude de marché • Savoir rechercher les informations pertinentes, les interpréter et les présenter • Être capable d'exploiter une étude de marché pour construire un argumentaire commercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait exploiter les données de marché pour construire un argumentaire commercial
Analyse et choix stratégiques	<p>C3.2 Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité</p>	<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"> • Est capable de dresser un diagnostic stratégique et de proposer des recommandations
MODULE 3 - AMENAGEMENT & BATIMENTS			
Savoir identifier les dynamiques urbaines à leurs différentes échelles (bâtiment, quartier, ville), maîtriser les bases de la technologie du bâtiment de manière à conduire les travaux sur le bâti			
Immobilier et dynamiques urbaines	<p>C1.2.2 Rechercher et interpréter les informations sur le marché et l'environnement du bien</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître le fonctionnement et les caractéristiques des territoires • Maîtriser la grille d'analyse d'un territoire : types d'espaces (urbains/ruraux ; artificialisés/naturels) ; types de bâtis (logements, activités, infrastructures, monuments) ; notions de densité • Être capable d'en décrire le fonctionnement : échanges et mobilités 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'analyser un territoire et son fonctionnement
Technologie et pathologie du bâtiment	<p>C2.1.1 Préserver et conserver un bien en réalisant des visites techniques, en établissant un programme de travaux, en suivant leur réalisation C2.1.2 Réaliser des visites techniques pour déceler les sources de risques pour les biens et/ou les personnes (plan de circulation et d'évacuation) C2.1.3 Proposer un programme de travaux pour la maintenance ou l'amélioration d'un immeuble, conforme aux réglementations techniques et environnementales C2.1.4 S'assurer de la bonne exécution des travaux y compris lors de la gestion de sinistres : agrément des professionnels intervenants, assurances spécifiques aux travaux, suivi des chantiers, respect des budgets</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le vocabulaire du bâtiment • Connaître la composition d'un bâtiment (structure, ossature...) • Connaître l'aménagement intérieur et les équipements techniques d'un bâtiment • Maîtriser les principales pathologies des bâtiments pour être en mesure de prévenir leur dégradation 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'identifier l'origine technique d'un désordre constaté
MODULE 4 - COMPETENCES TRANSVERSES			
S'approprier les techniques de communication, l'outil informatique et l'anglais et être capable d'en faire un usage professionnel			
Informatique	<p>C1.1.1 Mettre en œuvre les méthodes et techniques de prospection pour développer l'activité commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les logiciels bureautiques (fonctions de base) 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'utiliser les fonctions de base des outils bureautiques (Pack Office)
Anglais	<p>C1.1.2 Piloter l'équipe commerciale C1.2.1 Savoir construire l'évaluation d'un bien C1.2.3 Décrire techniquement le bien (surface, agencement, normes environnementales) C1.2.4 Produire l'évaluation argumentée d'un bien immobilier C2.3 Conseiller le client pour la résiliation ou le renouvellement d'un bail, la révision du loyer C2.4 Savoir préparer et gérer une assemblée de copropriétaires C3.1 Constituer et animer une équipe de collaborateurs C3.2 Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité</p>	<p>Anglais I :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les formules des écrits professionnels • Maîtriser le vocabulaire de base de l'agence immobilière • Être capable d'accueillir un client anglophone de manière formelle • Maîtriser le vocabulaire des échanges téléphoniques <p>Anglais II :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable d'écrire un mail formel et commercial • Savoir échanger de manière informelle sur des sujets non-professionnels • Être capable d'échanger des informations par téléphone <p>Anglais III :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les écrits professionnels • Savoir présenter un bien et en connaître les arguments commerciaux • Savoir expliquer dans les grandes lignes la transaction et la gestion locative en France <p>NIVEAU B1 opérationnel</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'adapter son vocabulaire professionnels à des pratiques commerciales • Est capable de créer des documents professionnels en anglais • Est capable lors d'échanges de réagir spontanément • Est capable de lire des documents professionnels en anglais
MODULE 5 - COMPETENCES METIERS			
S'approprier les techniques de communication, l'outil informatique et l'anglais et être capable d'en faire un usage professionnel			
Pratiques immobilières comparées	<p>C3.2 Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les différentes législations des métiers de l'agence immobilière en Europe 	<ul style="list-style-type: none"> • Développe une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité

Pratique de gestion locative	<p>C1.1.1 Mettre en œuvre les méthodes et techniques de prospection pour développer l'activité commerciale</p> <p>C1.2.2 Rechercher et interpréter les informations sur le marché et l'environnement du bien</p> <p>C1.2.3 Décrire techniquement le bien (surface, agencement, normes environnementales)</p> <p>C1.2.4 Produire l'évaluation argumentée d'un bien immobilier</p> <p>C1.3.1 Identifier la capacité financière et les besoins d'un client</p> <p>C1.3.2 Identifier la capacité financière d'un client</p> <p>C1.4.3 Sait constituer les documents accompagnant la vente d'un immeuble neuf ou ancien, ou la location</p> <p>C2.2.1 Assurer la gestion courante du patrimoine confié afin d'optimiser sa rentabilité dans l'intérêt des parties (propriétaire, utilisateur)</p> <p>C2.3 Conseiller le client pour la résiliation ou le renouvellement d'un bail, la révision du loyer</p>	<p>Pratique de la gestion locative I :</p> <ul style="list-style-type: none"> Être capable de préconiser les prises de garanties ou de sûretés (cautionnement, dépôt de garantie, assurance loyer impayé, la GLI, la GUL...) Savoir procéder à la réévaluation d'un loyer et à son déplaçonnement Être capable de faire l'interface entre le propriétaire et le locataire pour conseiller au mieux chacun dans la défense de ses intérêts <p>Pratique de la gestion locative II :</p> <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 	<ul style="list-style-type: none"> Est capable d'identifier et d'appliquer le cadre réglementaire en vigueur Est capable de mettre en place une stratégie de gestion et de conservation du bien
Techniques de vente et transaction en résidentiel	<p>Cas pratique - Ensemble des compétences associées à l'activité 1 :</p> <p>C1.1.1 Mettre en œuvre les méthodes et techniques de prospection pour développer l'activité commerciale</p> <p>C1.1.2 Piloter l'équipe commerciale</p> <p>C1.2.1 Savoir construire l'évaluation d'un bien</p> <p>C1.2.2 Rechercher et interpréter les informations sur le marché et l'environnement du bien</p> <p>C1.2.3 Décrire techniquement le bien (surface, agencement, normes environnementales)</p> <p>C1.2.4 Produire l'évaluation argumentée d'un bien immobilier</p> <p>C1.3.1 Identifier la capacité financière et les besoins d'un client</p> <p>C1.3.2 Identifier la capacité financière d'un client</p> <p>C1.3.3 Identifier les critères d'achat et leur faire correspondre un produit adapté</p>	<ul style="list-style-type: none"> Connaître et maîtriser les différents types de mandats, savoir en respecter les conditions juridiques Savoir conseiller un client Maîtriser la découverte du vendeur et de l'acquéreur Maîtriser les offres de services (annonces, fichier etc..) Maîtriser les caractéristiques d'un bien et savoir l'estimer 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 Savoir mener la négociation financière entre les parties 	<p>Cas pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> Est capable d'identifier et d'appliquer le cadre réglementaire en vigueur Maîtrise les techniques de vente et sait les appliquer Est capable d'adapter les techniques de vente à chaque situation ou typologie de clients ou prospects
Assurances de l'immobilier	<p>C2.1.1 Préserver et conserver un bien en réalisant des visites techniques, en établissant un programme de travaux, en suivant leur réalisation</p> <p>C2.1.2 Réaliser des visites techniques pour déceler les sources de risques pour les biens et/ou les personnes (plan de circulation et d'évacuation)</p> <p>C2.1.3 Proposer un programme de travaux pour la maintenance ou l'amélioration d'un immeuble, conforme aux réglementations techniques et environnementales</p> <p>C2.1.4 S'assurer de la bonne exécution des travaux y compris lors de la gestion de sinistres : agrément des professionnels intervenants, assurances spécifiques aux travaux, suivi des chantiers, respect des budgets</p>	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les bases juridiques et techniques des contrats d'assurances propres à l'immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> Connaît les assurances spécifiques aux travaux et sait définir la police d'assurance adaptée
ESPI Inside	<p>C3.2 Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité</p>	<ul style="list-style-type: none"> Développer une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité 	<ul style="list-style-type: none"> Développe une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité
Immersion professionnelle	<p>Activité 1 : Commercialisation</p> <p>Activité 2 : Gestion de biens ou de patrimoines immobiliers</p> <p>Activité 3 : Management d'équipe et développement de réseaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> Sait mettre en application les enseignements théoriques dans un contexte professionnel Est capable d'appréhender son milieu professionnel par blocs de compétences : Commercialisation / Gestion / Management
Expérience de mobilité internationale		<ul style="list-style-type: none"> Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques 	