

Diplôme d'Etat délivré par le Ministère de l'Education Nationale
Niveau III (Bac + 2)

Les débouchés en termes de métiers

Les commerciaux :

- Négociateur en immobilier,
- Conseiller en immobilier,
- Chasseur d'appartements,
- Commercial programmes de construction,
- Agent immobilier

Les gestionnaires :

- Syndic de copropriété,
- Gestionnaire de biens locatifs,
- Inspecteur gestion immobilière,

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un **Baccalauréat**,
- **Dossier de candidature** (téléchargeable depuis le site Internet),
- **Tests**,
- **Entretien** individuel.

Rythme de la formation

- **Nous consulter.**

Financement de la formation

Cette formation est possible :

- **En formation initiale** (sous statut étudiant)
 - possibilité de paiements échelonnés
 - possibilité de convention de stage longue durée en entreprise
- **En formation continue / formation en alternance**
 - Contrat de professionnalisation
 - Congé individuel de formation CDI ou CDD

Objectifs de la formation

- **Acquérir ou approfondir en deux ans** l'ensemble des **connaissances techniques, juridiques et commerciales**, nécessaires à l'exercice des fonctions en **négociation** et **conseils aux particuliers et entreprises**.
- **Exercer dans des domaines** tels que la **construction** et **l'habitat**, la **commercialisation**, la **location**, la **gestion individuelle et collective de biens neufs ou anciens**. Relevant à la fois du **secteur privé** et du **secteur public**, dont **l'immobilier social**.

Contenu de la formation

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

- Communication courante et expression
- Connaissances linguistiques (vocabulaire et syntaxe)
- Expression personnelle à partir d'un thème (orale et écrite)
- Analyse et synthèse de documents

LANGUE VIVANTE ETRANGERE APPLIQUEE A L'IMMOBILIER

- Compréhension de la langue à l'écrit et à l'oral
- Discussions et dialogues courants et professionnels propre à l'immobilier
- Exploitation de sources d'informations
- Production orale en vente ou de gestion de bien (démarche d'achat, conseil, analyse, vente)
- Production écrite : compréhension et expression en adéquation avec le secteur d'activité

CONSEIL EN INGENIERIE DE L'IMMOBILIER

DROIT ET VEILLE JURIDIQUE

- Le repérage du cadre juridique et la qualification juridique des activités immobilières
- La détermination du statut juridique de l'immeuble
- L'analyse du statut juridique des personnes
- La conclusion des contrats et leur exécution
- La prise en compte de la responsabilité
- La gestion de la relation de travail

ECONOMIE ET ORGANISATION DE L'IMMOBILIER

- L'analyse du marché de l'immobilier
- L'analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier
- Le repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale
- L'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques
- L'étude et la formation des prix dans le secteur immobilier

ARCHITECTURE, HABITAT ET URBANISME, DEVELOPPEMENT DURABLE

- L'étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux
- La prise en compte des règles d'urbanisme
- Le repérage des éléments caractérisant le bâti
- La prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

LES TECHNIQUES DE L'IMMOBILIER

TRANSACTION IMMOBILIERE

- Le cadre de travail du négociateur
- La constitution d'un portefeuille de biens et de clients
- Le conseil en estimation
- La commercialisation des biens
- Le conseil en financement
- La conclusion de la transaction

LA GESTION DE COPROPRIETE

- La découverte de la copropriété
- La préparation, la tenue et le suivi de l'assemblée générale
- La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble
- La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble
- Le suivi technique de l'immeuble

LA GESTION LOCATIVE

- La découverte du propriétaire
- La découverte du bien
- La conclusion du mandat
- L'information et le suivi des obligations du locataire et du propriétaire durant le bail

UNITE D'INITIATIVE LOCALE

- Thèmes choisis par l'école

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- La préparation de la communication
- La gestion de la relation de communication
- La gestion des conflits
- La démarche qualité

CONDUITE ET PRESENTATION D'ACTIVITES PROFESSIONNELLES

- Définir ses activités : ses objectifs, ses problématiques
- Gérer un dossier d'immobilier
- Aptitude à se situer et à situer ses activités professionnelles
- Assurer la mise en oeuvre et le suivi des missions
- Adaptation face à une situation professionnelle