Ref. formation 202107091820

Gestionnaire d'affaires immobilières

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GROUPE ESPI
ESPI BORDEAUX
05.64.31.04.90
bordeaux@groupe-espi.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien
Épreuves écrites
Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Pour déposer un dossier de candidature : https://groupe-espi.fr/inscriptions-admissions/dossier-candidature/ PUBLIC VISÉ Tout candidat ayant de l'appétence pour la transaction et/ou la gestion immobilière. Taux de réussite de 93% au Bachelor. 75% des étudiants poursuivent en Mastère Professionnel. en spécialisations MAEC, MAGI, MAPI, MIFIM ou MIDI.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Tout au long de la formation, l'étudiant en Bachelor acquiert des compétences qui lui permettront de : 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

Contenu et modalités d'organisation

Le titre prépare aux activités de gestion de patrimoine immobilier ou d'administration de biens immobiliers, de transaction ou de location résidentielle ou tertiaire, de création ou de développement d'activité d'une structure de gestion ou de commercialisation, résidentielle ou tertiaire. Elles sont centrées sur 3 grandes fonctions ou blocs de compétences :Fonction 1 : CommercialeAct.1 : Etablir un plan de Prospection : rechercher un bien à louer, à vendre ou à gérer ;Act.2 : Piloter l'équipe commerciale ;Act.3 : Estimation d'affaires à louer, acheter ou vendre.Fonction 2 : Gestion de patrimoines immobiliers Administrateur de biensAct.1 : Préservation et conservation du bien ;Act.2 : Réaliser des visites techniques de chantier et de gestion ;Act.3 : Négocier la couverture des risques et assurer la mise en place des outils de gestion ;Act.4 : Administrateur de biens.Fonction 3 : Constitution de réseauxAct.1 : Constitution et fidélisation de réseaux : Tisser des relations fortes et multiples ;Act.2 : Constitution et actualisation permanente d'un portefeuille de contacts : Suivi de la vie du secteur et de ses évolutions.Les capacités attestées :Fonction 1 : Rechercher des produits adaptés aux besoins de ses clients, à leur capacité d'investissement et à leurs critères d'achat, pour constituer un portefeuille d'affaires potentielles ciblées ; Mettre en oeuvre des actions commerciales adaptées aux affaires à négocier ou à gérer, en animant l'équipe commerciale pour obtenir des mandats de gestion pour le compte d'entreprises de promoteurs et de particuliers ; Estimer la valeur d'un bien pour rédiger une proposition à l'attention du client. Fonction 2 : Analyser le coût global d'exploitation (coût à l'achat, durée de vie, développement durable) pour contribuer au développement du patrimoine confié ; Réaliser des visites techniques pour veiller à l'exécution des contrats de maintenance selon les dispositions légales et les règles contractuelles ; Mettre en place les bons outils de gestion courante du bien, de gestion comptable pour maintenir le bien en bon état de conservation et d'entretien, ou optimiser sa rentabilité selon le mandat; Assurer la bonne gestion des contrats à souscrire pour sauvegarder les intérêts de

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

Gestionnaire d'affaires immobilières - ***Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)***

Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Secteurs d'activités : Entreprises du secteur immobilier : agences immobilières, cabinets d'administration de biens, cabinets de conseil en immobilier, sociétés foncières, promoteurs immobiliers, logement social Entreprises tous secteurs : directions immobilières Secteur public : directions ou services immobiliers Type d'emplois accessibles : Agent immobilier ; Négociateur/Négociatrice en immobilier ; Conseiller/Conseillère en immobilier d'entreprise ; Responsable d'agence immobilière...

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00236323	du 06/09/2021 au 30/06/2022	BORDEAUX (33)	ESPI			FPC, Contrat pro
00362159	du 04/09/2023 au 26/06/2026	Bordeaux (33)	ESPI		Non éligible	Contrat app