

# Bachelor affaires immobilières



## Formation à distance



- Durée :** 1 an à distance
- Dates :** Entrée septembre et janvier
- ☞ 600 heures d'enseignement (examen compris)
  - ☞ 600 heures d'applications pratiques en entreprise
- Objectif :** conférer aux futurs cadres du marché immobilier une compétence pluridisciplinaire pour acheter, vendre, louer ou gérer les biens immobiliers à la fois neufs et anciens
- Public :** Toute personne souhaitant travailler dans l'immobilier
- Prérequis :** bac+2 ou 1 an d'expérience professionnelle
- Tarif :**
- ☞ 3 500 euros TTC pour un financement personnel
  - ☞ 4 500 euros TTC pour un organisme professionnel

## PROGRAMME

### Expression écrite

### Communication

### Langue vivante étrangère

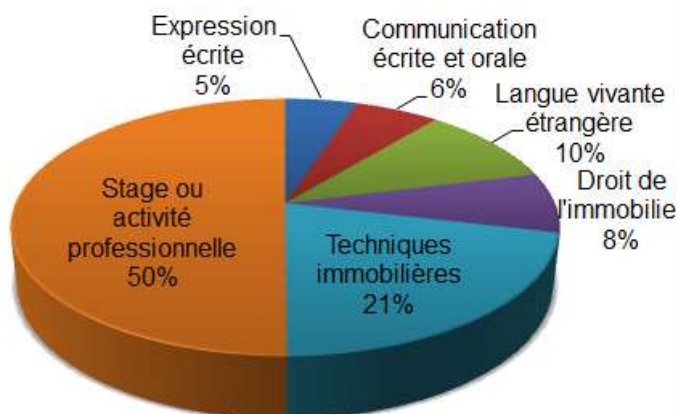
### Droit de l'immobilier

### Techniques immobilières

- Transaction des biens anciens
- Location de biens anciens et neufs
- Transaction de biens neufs

### Stage ou activité professionnelle

### Examen final



### Emplois visés :

- - Gestion :
- - Transaction et Commercialisation
- - Services publics
- - Maîtrise d'ouvrage et Gestion
- - Maîtrise d'ouvrage

### Poursuite d'études possibles :

Master, MBA en immobilier

## Contact et Information

Cette formation vous intéresse ?

### Contactez-nous !

Par mail : [information@absformation.fr](mailto:information@absformation.fr)  
Sur notre site internet : [www.absformation.fr](http://www.absformation.fr)  
Par téléphone au : 02 40 42 36 90

*Evania RH, Sarl à Capital variable de 5000€  
Siret : 510 294 770 000 19 - RCS : Versailles  
Adresse : 13 rue Saint-Honoré, 78000 Versailles*

(1) Ouverture d'une session à partir de 2 personnes à Bordeaux ou Biarritz et de 3 personnes dans les autres villes couvertes

# Bachelor : Affaires immobilières

## Objectifs

Ce Bachelor vise à conférer aux futurs cadres du marché immobilier une compétence pluridisciplinaire pour acheter, vendre, louer ou gérer les biens immobiliers à la fois neufs et anciens :

- **Savoir détecter un bien à louer, à céder ou à transformer via un mandat ou un contrat.**  
Accompagner, conseiller et représenter les clients de la définition du cahier des charges à la conclusion de l'affaire.
- **Savoir mettre en oeuvre des actions commerciales** ; Estimer un bien en conformité avec le prix du marché et l'intérêt des clients ; Travailler en équipe en favorisant les modalités de coopération entre ses membres ; Animer un réseau extérieur d'apporteurs d'affaires et de partenaires.
- **Savoir hiérarchiser les composantes d'un montage et gérer le prévisionnel** d'une opération immobilière afin d'assurer le bon déroulement de l'affaire.
- **Acquérir une compétence commerciale, juridique, technique et financière** de généraliste de l'immobilier en vue de savoir contrôler et organiser les projets et les personnes en qualité de dirigeant d'une société immobilière.

## Métiers

Le secteur est traditionnellement constitué de petites entités (agences immobilières, cabinets d'administration de biens) mais les services publics et les grands groupes immobiliers qui rassemblent des agences indépendantes détiennent une part croissante du marché immobilier. Les postes sont :

- Gestion** : les administrateurs de biens, les syndicats de copropriété et les entreprises de multiservices immobiliers.
- Transaction et Commercialisation** : les agents immobiliers et les commercialisateurs internes.
- Services publics** : l'Etat et les Collectivités Locales, les EPA et les EPIC.
- Maîtrise d'ouvrage et Gestion** : les investisseurs professionnels (foncières et sociétés d'investissement immobilier), les SEM, les OPAC, les OPHLM et les SA d'HLM.
- Maîtrise d'ouvrage** : les constructeurs de maisons individuelles et les promoteurs-constructeurs.

## Durée et organisation

8 mois – 1200 heures.

## Modalités d'admission

Sur dossier.

## Période de stage

Les périodes de stages sont choisies librement par l'élève en accord avec l'entreprise d'accueil. Les stages peuvent être réalisés par période d'1 journée ou de plusieurs journées consécutives. A l'issue du stage, l'élève réalise un mémoire de stage en relation avec les missions choisies.

## Programme

	Enseignement	Examen
<b>Expression écrite</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rédaction de contrats</li> <li>Rédaction de documents commerciaux</li> </ul>	60 heures	1 heure – Ecrit
<b>Communication</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Communication écrite</li> <li>Communication orale</li> </ul>	69 heures	1 heure – écrit 1 heure – oral
<b>Langue vivante étrangère</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Anglais</li> </ul>	120 heures	1 heure – écrit
<b>Droit de l'immobilier</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les acteurs de l'immobilier</li> <li>Le patrimoine, la propriété et les SCI</li> <li>Les régimes matrimoniaux</li> <li>Les contrats</li> <li>La responsabilité</li> <li>Les assurances de l'immobilier</li> </ul>	90 heures	1 heure – écrit
<b>Techniques immobilières</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de départ</li> <li>Transaction des biens anciens</li> <li>Location de biens anciens et neufs</li> <li>Transaction de biens neufs</li> </ul>	237 heures	18 heures - écrit
<b>Stage ou activité professionnelle</b>	600 heures	1 heure - écrit
<b>TOTAL</b>	<b>1176 heures</b>	<b>24 heures</b>

