RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER

BACHELOR

BAC+3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

La formation « Responsable d'Affaires en Immobilier » prépare en un an des professionnels spécialisés dans les métiers de l'immobilier. Elle couvre un large éventail de compétences, allant de la gestion de biens immobiliers à la négociation, en passant par la collaboration au sein d'une agence.

Cette certification permet d'accéder à des postes d'encadrement dans une agence immobilière ou de travailler en autonomie, notamment dans la gestion d'un portefeuille immobilier. Les missions et responsabilités du titulaire varient selon la spécialisation choisie, qui peut porter sur la gestion locative et le syndic, la transaction ou encore la promotion immobilière. Cette diversité offre la possibilité d'assurer des fonctions administratives et financières tout en contribuant au développement commercial d'une activité.

Cette formation ouvre des postes en gestion et négociation immobilières, en agence ou en autonomie. Selon la spécialisation, le titulaire gère des aspects administratifs, financiers et commerciaux, tout en développant un portefeuille immobilier.

En outre, cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires pour évoluer dans un secteur dynamique et répondre aux besoins spécifiques des clients et des structures immobilières.

LE PROCESSUS D'ADMISSION

1 - CANDIDATURE

2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER

3 - ENTRETIEN D'ADMISSION

4 - ACCOMPAGNEMENT DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP n°40660
Niveau 6 - Code 313 - Enregistré le 23/05/2025 pour une durée de 5 ans.
Certificateurs : ECORIS

POURQUOI CHOISIR IFC ?

- Plus de 30 ans d'expérience
- Accompagnement
- Titres certifiés
- Insertion professionnelle
- Candidature gratuite
- Proximité

RESPONSABLE D'AFFAIR

LE PROGRAMME :

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE
- Cadre juridique et opérations des mandataires
- Bases du droit de la propriété, construction et urbanisme
- Environnement économique et stratégies commerciales
- Spécificités de la VEFA et immobilier commercial
- Vente en viager, location saisonnière, logement social
- Montage d'une opération de promotion immobilière

TECHNIQUES DU BÂTIMENT
- Techniques de construction en habitat ancien et contemporain
- Vétusté et désordres des bâtiments
- Droit de l'urbanisme et diagnostics immobiliers

SPÉCIALITÉ 1 Transaction Immobilière
- Négociation Immobilière
- Estimation de Biens Immobiliers

SPÉCIALITÉ 2 Gestion Locative :
- Gestion Locative
- Gestion Locative saisonnière / Touristique

SPÉCIALITÉ 3 Gestion de Syndic :
- Gestion de Copropriété
- Comptabilité Mandant

SPÉCIALITÉ 4 Promotion Immobilière :
- Prospection Foncière
- Montage d'Opération

GESTION IMMOBILIÈRE ET SYNDIC
- Loi du 6 juillet 1989 et types de baux
- Gestion administrative des locataires
- Respect des obligations comptables
- Fondamentaux de la gestion locative et copropriété

FINANCEMENT ET FISCALITÉ
- Crédits immobiliers et transmission de patrimoine
- Impôts des particuliers et déclaration fiscale
- Produits de défiscalisation

LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES
- Droit du travail, contrat de travail et gestion du temps
- Congés, absences, pouvoir disciplinaire et ruptures

VENTE & RELATION CLIENT
- Communication commerciale
- Phases de la vente et stratégies de négociation

LANGUE VIVANTE
- Grammaire et vocabulaire professionnel
- Techniques de rédaction et expressions idiomatiques

COMMUNICATION ET MANAGEMENT
- Concepts de communication et prise de parole en public
Méthodologie de réunion, styles et rôles du management
Management 2.0 et techniques d'entretien

GESTION FINANCIÈRE
- Le compte de résultat
- Le bilan et le bilan fonctionnel
- Les soldes intermédiaires de gestion
- La rentabilité et profitabilité de l'entreprise
- Le Seuil de Rentabilité et le Levier Opérationnel
- La gestion budgétaire et trésorerie

RSE
- Risques climatiques et leurs conséquences
- Fondamentaux du développement durable et de la RSE
- Prise en compte des impacts environnementaux, sociétaux et sociaux dans les comportements, les projets, les plans d'action et les préconisations

SUIVI EN ENTREPRISE – PRATIQUE EN ENTREPRISE
- Diagnostic de l'entreprise et connaissance du marché
- Approche de la clientèle
- Suivi individuel du stagiaire
- Conduite professionnelle

CONDUITE DE PROJETS ET ÉVALUATIONS
- Accompagnement pour projet et mémoire
- Évaluations écrites et orales (BECS)

Ils en parlent mieux que nous →

ES EN IMMOBILIER

BACHELOR

RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER

BLOCS DE COMPÉTENCES

	Mode
BLOC 1 : ADMINISTRER L'ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE EN CONFORMITÉ AVEC LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES	Écrit / CCF
BLOC 2 : ACCOMPAGNER ET OPTIMISER LE PATRIMOINE IMMOBILIER D'UN CLIENT	Écrit / Oral CCF
BLOC 3 : MANAGER ET GÉRER UN CENTRE DE PROFIT IMMOBILIER	Écrit / CCF
BLOC 4 OPTION : - Gérer une activité de transaction immobilière - Gérer une activité de gestion locative - Gérer une activité de gestion de syndic - Piloter une opération de promotion immobilière	Écrit
MÉMOIRE PROFESSIONNEL	Dossier / Oral CCF
BLOC COMPLÉMENTAIRE : ANGLAIS APPLIQUÉ	CCF

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.

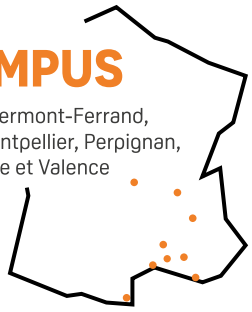
NB : Tout au long de l'année, le stagiaire devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire d'une soutenance devant un jury de professionnels.
Les résultats de cette soutenance et des contrôles détermineront l'obtention du titre « RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER ».

LES DÉBOUCHÉS

- Chargé de gestion globale en immobilier
- Chargé d'affaires
- Directeur d'agence
- Transacteur immobilier

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection (test).

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr
IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr
IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr
IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr
IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr
IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr
IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr
IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr
WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr

Version 1

www.ifc.fr

LE TRI + FACILE