

Profil d'enseignement



Catégorie économique Bachelier en Immobilier

Secteur	Sciences humaines et sociales
Domaine	9 : Sciences économiques et de gestion
Niveau CFC	Bachelier professionnalisant, niveau 6
Implantation	Liège Les Rivageois

**Année académique
2017-2018**

Présentation de la formation

Le profil professionnel du bachelier en immobilier

Le bachelier en immobilier peut envisager son avenir dans de multiples secteurs. Sous statut d'indépendant ou d'employé, il peut exercer ses fonctions tant dans le domaine public que privé et au sein de structures diverses. Il pourra s'agir d'entreprises commerciales du secteur immobilier (agence immobilière classique, en réseau, agence à vocation internationale, bureau de syndic, de gestion de patrimoine) ou de sociétés commerciales amenées à gérer un parc immobilier : les banques, la grande distribution, etc. Les sociétés d'intérêt public (telles intercommunales, sociétés de logements sociaux, aéroports, la SNCB, la Poste, etc.), les promoteurs immobiliers, les études notariales peuvent également employer efficacement le bachelier en Immobilier. Dans la fonction publique, il peut trouver sa place à tous les niveaux (communal, régional et fédéral), en matière d'urbanisme, d'aménagement du territoire, du cadastre et du logement.

Dans un marché encore en plein essor, le bachelier, de par la diversité de ses compétences, a de larges possibilités d'insertion professionnelle.

La formation à la Haute Ecole Charlemagne

La formation dispensée apporte à l'étudiant les outils nécessaires pour répondre aux exigences du marché. Elle repose sur une grille de cours actualisée tenant compte des besoins essentiels des milieux professionnels. Pour atteindre cet objectif, elle doit être solide tant au point de vue théorique que pratique.

Théorique : sont abordés les aspects économiques, techniques et légaux indispensables (cours de droit, d'économie, d'informatique ...) pour la compréhension de la structure et du fonctionnement des entreprises et la gestion de celles-ci (fiscalité, comptabilité, marketing, gestion des ressources humaine,...).

Pratique : l'intervention de professeurs directement issus du monde de l'immobilier est une priorité pour les cours de la spécialité (aménagement du territoire, urbanisme, syndic, gestion d'agence, ...). Des liens étroits ont également été développés avec l'Institut professionnel des agents immobiliers.

La maîtrise des outils informatiques ainsi que celle de la communication, tant écrite qu'orale en langue française mais également dans deux langues étrangères apportent aux diplômés les compétences recherchées par un futur employeur.

Grâce au stage, l'étudiant est plongé quatre semaines dans le milieu professionnel dès la deuxième année. Il renouvelle l'expérience en troisième pour une période de onze semaines. Cela lui permet de d'être mieux préparé à l'exercice de son futur métier mais également de nouer des contacts qui pourront lui être bien utiles après avoir obtenu son diplôme.

Les activités d'intégration professionnelle (visites de salons, conférences, voyage de découverte architecturale et urbanistique hors frontières) sont un complément indispensable à la formation.

Les activités d'apprentissage organisées en 3 blocs (« années ») comportant chacun 2 quadrimestres ont été regroupées en Unités d'enseignement. Un accompagnement pédagogique est mis en place pour favoriser l'adaptation de l'étudiant aux spécificités des études supérieures : méthodologie et séances de remédiation.

L'accent est mis également sur la transversalité des matières au travers d'une monographie immobilière programmée en fin de troisième année. Les étudiants doivent réaliser par groupes le travail de l'agent immobilier de la mission de vente d'un immeuble à la signature du compromis, en passant par la recherche de crédit, de primes tout en s'interrogeant sur les investissements possibles.

Les compétences du bachelier en Immobilier

1. S'insérer dans son milieu professionnel et s'adapter à son évolution

- 1.1 Travailler tant en autonomie qu'en équipe dans le respect de la culture de l'entreprise ou de l'institution*
- 1.2 Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité*
- 1.3 Adopter une attitude éthique et respecter les règles déontologiques*
- 1.4 Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles*
- 1.5 Se remettre en cause, être en recherche permanente d'information, faire preuve d'ouverture d'esprit et prendre des initiatives aux risques calculés*
- 1.6 Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente*

2. Communiquer : écouter, informer, conseiller les acteurs tant en interne qu'en externe

- 2.1 Adapter son discours à son interlocuteur et pouvoir argumenter pour convaincre*
- 2.2 Divulguer de manière claire et précise les éléments nécessaires pour soutenir, défendre un projet et ainsi convaincre des interlocuteurs dont on attend le soutien, financier ou autres*
- 2.3 Assurer la diffusion de l'information au sein de l'équipe, expliquer clairement le déroulement de la procédure*
- 2.4 Maîtriser la langue orale et écrite, en français et au moins une autre langue*
- 2.5 Pouvoir expliquer, avec des mots appropriés à l'interlocuteur et le vocabulaire adéquat, la nature des situations et les notions qui peuvent parfois sembler compliquées*
- 2.6 Pouvoir exprimer de manière claire les objectifs poursuivis et identifier le public cible*

3. Mobiliser les savoirs et savoir-faire propres au domaine de l'immobilier

- 3.1 Appliquer les techniques de vente, en respectant les règles déontologiques et la législation*
- 3.2 Utiliser les Technologies de l'Information et de la Communication et les compétences en psychologie et relations humaines*
- 3.3 Intégrer les aspects juridiques, fiscaux, administratifs et comptables aux différentes étapes de projet, à des cas concrets et parfois complexes*
- 3.4 Appliquer les prescriptions de base dans le domaine de la construction dans des situations simples*
- 3.5 Suivre les évolutions des marchés financiers et des techniques financières, pour opérer au moment opportun dans une situation donnée*
- 3.6 Utiliser les outils de marketing et de communication*

4. Analyser les données utiles à la réalisation de la mission en adoptant une démarche systématique

- 4.1 Etudier le marché, l'analyser, le comprendre et découvrir les nouvelles opportunités qu'il pourrait offrir*
- 4.2 Vérifier la complétude des dossiers et synthétiser les informations recueillies*
- 4.3 Approfondir les dossiers pour cerner les éléments juridiques abordés et peut-être ainsi éviter que des litiges naissent entre les parties, vérifier la pertinence des informations recueillies*
- 4.4 Reconnaître l'origine de problèmes éventuels, parfois complexes, notamment en identifiant la nature d'une situation*
- 4.5 Répertorier les différents créneaux de promotion, évaluer leur impact pour, éventuellement, revenir sur les choix antérieurs*

5. S'organiser : structurer, planifier, coordonner, gérer de manière rigoureuse les actions et les tâches liées à sa mission

- 5.1 Structurer le travail pour une recherche systématique et efficace de nouvelles affaires, en rendant opérationnelles les opportunités détectées*
- 5.2 Planifier les tâches, mettre en place des procédures et gérer l'équipe*
- 5.3 Structurer sa pensée pour découvrir le cheminement menant à la résolution des problèmes juridiques rencontrés*
- 5.4 Sélectionner le prestataire de service adéquat, en n'hésitant pas à faire appel à des spécialistes, dont il faut s'assurer la collaboration*
- 5.5 Choisir le moyen promotionnel le plus adapté, avec ou sans l'aide d'un spécialiste de la communication*
- 5.6 Mettre en place une évaluation des résultats de la campagne promotionnelle.*

BACHELIER EN IMMOBILIER

Bloc 1

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	QUAD.	ECTS	ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE	H
PATRIMOINE URBAIN ET RURAL	Q1	4	PATRIMOINE URBAIN ET RURAL	42
MAÎTRISE DU FRANÇAIS ET PROPÉDEUTIQUE	Q1	4	FRANÇAIS	32
			MÉTHODOLOGIE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR	10
AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE	Q1	5	CADASTRE, CARTOGRAPHIE, TOPOGRAPHIE	39
			PRESCRIPTIONS LÉGALES EN MATIÈRE DE LOGEMENT	26
NOTIONS ÉLÉMENTAIRES DE DROIT ET D'ÉCONOMIE	Q1	7	ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET APPLIQUÉE	26
			DROIT CIVIL	42
			DROIT JUDICIAIRE	15
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION	Q1	3	TIC	32
ANGLAIS MODULE 1	Q1	3	ANGLAIS	36
DEUXIÈME LANGUE MODULE 1	Q1	3	AU CHOIX : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	36
NOTIONS SPÉCIFIQUES DE DROIT ET D'ÉCONOMIE	Q2	8	DROIT COMMERCIAL	30
			ÉCONOMIE FINANCIÈRE	24
			LÉGISLATION ET TECHNIQUES DES ASSURANCES	30
GESTION INFORMATIQUE ET COMPTABLE	Q2	6	INFORMATIQUE DE GESTION IMMOBILIÈRE	30
			COMPTABILITÉ GÉNÉRALE	30
INFORMATION ET COMMUNICATION	Q2	7	FRANÇAIS	24
			PSYCHOLOGIE	24
			BUREAUTIQUE	30
TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT	Q2	5	TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT	54
ANGLAIS MODULE 2	Q2	3	ANGLAIS	30
DEUXIÈME LANGUE MODULE 2	Q2	3	AU CHOIX : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	18

BACHELIER EN IMMOBILIER

Bloc 2

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	QUAD.	ECTS	ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE	H
COMPTABILITÉ APPLIQUÉE	Q1	5	COMPLÉMENTS DE COMPTABILITÉ	20
			GESTION INFORMATISÉE DE LA COMPTABILITÉ	38
MÉCANISMES JURIDIQUES PROPRES À L'IMMOBILIER	Q1	6	DROIT CIVIL	32
			HYPOTHÈQUES ET SUCCESSIONS	15
			DROIT ADMINISTRATIF	26
TRAITEMENT DE L'INFORMATION	Q1	7	STATISTIQUE	32
			INFORMATIQUE DE GESTION IMMOBILIÈRE	52
BIENS IMMOBILIERS : ASPECTS TECHNIQUES	Q1	4	TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT	45
FRANÇAIS	Q1	2	FRANÇAIS	26
STRATÉGIES COMMERCIALES	Q2	7	MARKETING	40
			COMMUNICATION COMMERCIALE	15
			TECHNIQUES DE VENTE	15
			FRANÇAIS	15
GESTION IMMOBILIÈRE	Q2	4	SYNDIC	30
			GESTION D'AGENCE	15
AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE	Q2	4	AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET URBANISME	40
DROIT COMMERCIAL ET FINANCIER	Q2	6	DROIT COMMERCIAL	25
			FISCALITÉ	30
			CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE	15
ANGLAIS	TA	5	ANGLAIS	55
DEUXIÈME LANGUE	TA	5	AU CHOIX* : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	55
INSERTION PROFESSIONNELLE	Q2	5	VISITES ET SÉMINAIRES	20
			STAGE	45

*Conformément au choix opéré dans le bloc 1

BACHELIER EN IMMOBILIER

Bloc 3

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	QUAD.	ECTS	ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE	H
BIENS IMMOBILIERS	Q1	8	SYNDIC	26
			CONFORMITÉ	15
			ÉTAT DES LIEUX	26
			ÉVALUATION ET EXPERTISE	30
PROJETS IMMOBILIERS ET URBANISME	Q1	7	PROMOTION IMMOBILIÈRE : ASPECTS JURIDIQUES ET FINANCIERS	18
			INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS ET GESTION DE PATRIMOINE	13
			FISCALITÉ DE L'ENTREPRISE	26
			AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET URBANISME	32
GESTION D'AGENCE IMMOBILIÈRE	Q1	4	GESTION D'AGENCE	15
			NÉGOCIATIONS COMMERCIALES	15
			INFORMATIQUE DE GESTION IMMOBILIÈRE	20
GESTION SOCIALE	Q1	3	DROIT SOCIAL	25
			GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	13
COMPLÉMENTS DE DROIT ET DÉONTOLOGIE	Q1	3	DROIT COMMERCIAL	13
			DÉONTOLOGIE	13
			FRANÇAIS	12
ANGLAIS	Q1	2	ANGLAIS	30
DEUXIÈME LANGUE	Q1	2	AU CHOIX* : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	30
ACTIVITÉS D'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE	Q1	3	MONOGRAPHIE	25
			VISITES ET CONFÉRENCES	12
STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL	Q2	12	STAGE	270
TRAVAIL DE FIN D'ÉTUDES	Q2	16	SÉMINAIRE DE RÉDACTION DU TFE	6
			TRAVAIL DE FIN D'ÉTUDES	15

*Conformément au choix opéré dans le bloc 1

Prérequis : l'UE « insertion professionnelle » du bloc 2 est prérequis à l'UE "stage en milieu professionnel" du bloc 3.