

Profil d'enseignement

Département 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
2020-2021**

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 humaines,...).

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 sont organisées en 3 blocs (« années ») qui comportent chacun 2 quadrimestres (Q1 et Q2). 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 Pourvoir 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-Q2	4	PATRIMOINE URBAIN ET RURAL	42
BIENS IMMOBILIERS : LOCATIONS	Q1-Q2	4	PRESCRIPTIONS LÉGALES EN MATIÈRE DE LOGEMENT	42
ÉCONOMIE GÉNÉRALE	Q1	2	ÉCONOMIE GÉNÉRALE	24
ÉLÉMENTS DE GÉOGRAPHIE SOCIO-ÉCONOMIQUE	Q1	1	ÉLÉMENTS DE GÉOGRAPHIE SOCIO-ÉCONOMIQUE	12
FRANÇAIS 1	Q1	3	FRANÇAIS	30
PROPÉDEUTIQUE	Q1	1	MÉTHODOLOGIE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR	10
OUTILS CARTOGRAPHIQUES	Q1	3	CADASTRE, CARTOGRAPHIE, TOPOGRAPHIE	36
DROIT CIVIL 1	Q1	4	DROIT CIVIL	36
DROIT JUDICIAIRE	Q1	2	DROIT JUDICIAIRE	18
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION	Q1	2	TIC	30
BUREAUTIQUE	Q1	1	BUREAUTIQUE	18
ANGLAIS MODULE 1	Q1	3	ANGLAIS MODULE 1	30
DEUXIÈME LANGUE MODULE 1	Q1	3	AU CHOIX : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	30
DROIT DE L'ENTREPRISE 1	Q2	3	DROIT DE L'ENTREPRISE	30
ASSURANCES	Q2	3	LÉGISLATIONS ET TECHNIQUES DES ASSURANCES	30
DROIT ADMINISTRATIF	Q2	2	DROIT ADMINISTRATIF	24
INFORMATIQUE 1	Q2	3	INFORMATIQUE DE GESTION	30
COMPTABILITÉ	Q2	3	COMPTABILITÉ GÉNÉRALE	30
FRANÇAIS 2	Q2	2	COMMUNICATION	24
BIENS IMMOBILIERS : ASPECTS TECHNIQUES 1	Q2	6	TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT	54
ANGLAIS MODULE 2	Q2	3	ANGLAIS	36
DEUXIÈME LANGUE MODULE 2	Q2	2	AU CHOIX : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	24

BACHELIER EN IMMOBILIER

Bloc 2

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	QUAD.	ECTS	ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE	H
BIENS IMMOBILIERS : ASPECTS TECHNIQUES 2	Q1/Q2	3	TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT	39
FRANÇAIS	Q1/Q2	3	FRANÇAIS	40
COMPTABILITÉ APPLIQUÉE	Q1	3	COMPTABILITÉ APPLIQUÉE À L'IMMOBILIER	30
GESTION INFORMATISÉE DE LA COMPTABILITÉ	Q1	2	GESTION INFORMATISÉE DE LA COMPTABILITÉ	24
ÉCONOMIE FINANCIÈRE	Q1	2	ÉCONOMIE FINANCIÈRE	24
STRATÉGIES COMMERCIALES 1	Q1	3	MARKETING	36
STRATÉGIES COMMERCIALES 2	Q1	2	COMMUNICATION WEB	24
STATISTIQUE	Q1	3	STATISTIQUE	30
INFORMATIQUE 2	Q1	2	INFORMATIQUE DE GESTION IMMOBILIÈRE	30
GESTION IMMOBILIÈRE 1	Q1	3	SYNDIC	30
ANGLAIS MODULE 3	Q1	3	ANGLAIS	36
DEUXIÈME LANGUE MODULE 3	Q1	3	AU CHOIX* : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	36
DROIT CIVIL 2	Q2	3	DROIT CIVIL	40
RÉGIMES MATRIMONIAUX ET SUCCESSIONS	Q2	1	RÉGIMES MATRIMONIAUX ET SUCCESSIONS	20
DROIT DE L'ENTREPRISE 2	Q2	2	DROIT DE L'ENTREPRISE	25
FISCALITÉ 1	Q2	2	FISCALITÉ	30
INFORMATIQUE 3	Q2	2	INFORMATIQUE DE GESTION IMMOBILIÈRE	25
GESTION IMMOBILIÈRE 2	Q2	2	SYNDIC	25
CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE	Q2	2	CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE	20
AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE	Q2	4	AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET URBANISME	40
ANGLAIS MODULE 4	Q2	2	ANGLAIS	20
DEUXIÈME LANGUE MODULE 4	Q2	2	AU CHOIX* : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	20
INSERTION PROFESSIONNELLE	Q2	2	VISITES ET SÉMINAIRES	20
STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL	Q2	3	STAGE	45
MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE	Q2	1	MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE	10

*Conformément au choix opéré dans le bloc 1

BACHELIER EN IMMOBILIER

Bloc 3

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	QU	ECTS	ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE	H
SYNDIC	Q1	2	SYNDIC	24
BIENS IMMOBILIERS : ÉTAT DES LIEUX	Q1	2	ÉTAT DES LIEUX	24
BIENS IMMOBILIERS : ÉVALUATION	Q1	2	ÉVALUATION ET EXPERTISE	30
BIENS IMMOBILIERS : ASPECTS TECHNIQUES 3	Q1	1	TECHNOLOGIE DU BÂTIMENT	12
PROJETS IMMOBILIERS	Q1	2	PROMOTION IMMOBILIÈRE	18
AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET URBANISME	Q1	3	AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET URBANISME	30
INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS	Q1	1	INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS ET GESTION DE PATRIMOINE	18
GESTION IMMOBILIÈRE 3	Q1	1	GESTION D'AGENCE IMMOBILIÈRE	12
GESTION IMMOBILIÈRE 4	Q1	1	LOGICIELS SPÉCIFIQUES DE GESTION D'AGENCE	12
STRATÉGIES COMMERCIALES 3	Q1	2	TECHNIQUES DE VENTE ET NÉGOCIATIONS COMMERCIALES	24
FISCALITÉ 2	Q1	2	FISCALITÉ	30
GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	Q1	1	GESTIONS DES RESSOURCES HUMAINES	12
DROIT SOCIAL	Q1	2	DROIT SOCIAL	24
DROIT DE L'ENTREPRISE 3	Q1	1	DROIT DE L'ENTREPRISE	12
DÉONTOLOGIE	Q1	1	DÉONTOLOGIE	12
ANGLAIS MODULE 5	Q1	2	ANGLAIS	30
DEUXIÈME LANGUE MODULE 5	Q1	2	AU CHOIX* : ALLEMAND/NÉERLANDAIS/ESPAGNOL/ITALIEN	30
ACTIVITÉS D'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE 1	Q2	2	MONOGRAPHIE	25
ACTIVITÉS D'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE 2	Q2	2	VISITES ET CONFÉRENCES QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES (SÉMINAIRE)	12 10
STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL	Q2	12	STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL	280
TRAVAIL DE FIN D'ÉTUDES	Q2	16	SÉMINAIRE DE RÉDACTION DU TFE TRAVAIL DE FIN D'ÉTUDES	18 15

*Conformément au choix opéré dans le bloc 1

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