

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

CODE ARES 121

Date dépôt

Date validation 05/06/2018

BACHELIER EN IMMOBILIER

FINALITÉ	N.A.	NIVEAU (du Cadre des Certifications)	6
SECTEUR	1° Sciences humaines et sociales	DOMAINE D'ÉTUDES	9° Sciences économiques et de gestion
TYPE	COURT	CYCLE	PREMIER
LANGUE (majoritaire)	FRANÇAIS	CRÉDITS	180

A. SPÉCIFICITÉ DE LA FORME D'ENSEIGNEMENT

Les Hautes Écoles de la Fédération Wallonie-Bruxelles dispensent un enseignement supérieur poursuivant une **finalité professionnalisante de haute qualification**, associant étroitement apprentissages pratiques et conceptualisation théorique. Les formations proposées s'effectuent au niveau du bachelier et du master (Décret « Paysage », Chap. II, Art. 4, § 1 et 3) ; elles visent le développement de compétences disciplinaires et transversales correspondant aux niveaux 6 (type court) et 7 (type long) du cadre francophone des certifications de l'enseignement supérieur. Dans la lignée du bachelier de transition, le master professionnalisant offre l'opportunité aux étudiants d'approfondir leur formation et de se spécialiser dans leur domaine.

Les **stages** en milieu professionnel constituent une dimension centrale de la formation dispensée par les Hautes Écoles. Ils permettent le développement progressif et intégrateur des compétences requises par l'exercice du métier, tout en autorisant une réflexion sur la pratique professionnelle. La réalisation du travail de fin d'études (TFE) ou du mémoire, qui trouvent dans les stages des terrains de choix, constitue l'aboutissement d'un parcours de formation valorisant pratique professionnelle et recherche s'y appliquant.

En phase avec la société et inspirées par ses enjeux actuels, les Hautes Écoles constituent des lieux privilégiés d'innovation et de création de savoirs. Elles remplissent cette mission de concert avec les communautés de référence, professionnelles et scientifiques, à partir d'un ancrage régional et dans une visée internationale. Les enseignants des Hautes Écoles, femmes et hommes de terrain aux profils variés, sont ainsi engagés dans des recherches-actions et des recherches appliquées qui constituent, avec l'accompagnement des apprentissages, le cœur de leur métier. Ces recherches nourrissent les formations dispensées et permettent l'émergence de nouveaux espaces de réflexion, de mutualisation de savoirs et d'action.

Sur le plan pédagogique, les Hautes Écoles forment des **praticiens réflexifs**, des professionnels capables d'agir dans des contextes en constante mutation et d'apporter à des problèmes complexes des réponses appropriées, créatives et innovantes. Pour assurer leurs formations, les Hautes Écoles déploient un **accompagnement de proximité** (groupes-classes, apprentissage par les pairs, tutorat, mentorat). Pour ce faire, elles recourent à une pédagogie centrée sur l'étudiant, qui prend pleinement la mesure des changements de paradigmes éducatifs, épistémologiques et socio-économiques de la société postmoderne, en privilégiant l'induction, le dialogue des savoirs de divers types (scientifiques, expérientiels, techniques), la discussion critique, la contextualisation des objets de savoir.

Les Hautes Écoles de la Fédération Wallonie-Bruxelles, mobilisées chacune autour de leur projet pédagogique, social et culturel qui caractérise leur identité propre, assurent enfin une mission éducative essentielle : former non seulement des professionnels innovants, créateurs, capables de faire face à la complexité et à la spécificité de leur environnement, mais aussi des **citoyens engagés et responsables**, soucieux de la collectivité et de son bien-être. C'est pourquoi les Hautes Écoles valorisent, outre le développement de compétences professionnelles, l'acquisition de **compétences transversales**, de nature organisationnelle, relationnelle, communicationnelle et réflexive.

B. SPÉCIFICITÉ DE LA FORMATION

La formation de bachelier en immobilier se réfère au niveau 6 du CEC.

Elle a pour mission de préparer les étudiants à être des citoyens actifs dans une société démocratique, les préparer à leur future carrière, permettre leur épanouissement personnel, créer et maintenir une large base et un haut niveau de connaissances, stimuler la recherche et l'innovation.

Profil professionnel

La caractéristique principale du bachelier en immobilier est qu'il peut envisager son avenir professionnel dans des secteurs très diversifiés liés à l'immobilier. Il maîtrisera des connaissances techniques, juridiques, économiques, fiscales et financières indispensables à son activité professionnelle et veillera à maintenir toutes ses connaissances à jour.

Il pourra aisément communiquer, rédiger, analyser et organiser. La maîtrise du français, oral et écrit, et d'une ou plusieurs langues étrangères, sera indispensable.

Il fera preuve d'une grande adaptabilité au milieu professionnel. Il sera conscient de l'importance des relations humaines et ajustera son comportement aux situations auxquelles il sera confronté.

Il veillera à instaurer et à maintenir un climat de confiance, grâce à son écoute, sa loyauté et son honnêteté. Il sera attentif aux aspects confidentiels de ses missions et consacra le temps nécessaire à sa formation continuée.

Sous statut d'indépendant ou d'employé, le bachelier en Immobilier pourra exercer ses fonctions tant dans le domaine public que privé. Il sera capable d'exercer une activité professionnelle au sein des structures très diverses. Il pourra s'agir d'entreprises commerciales du secteur Immobilier (agence immobilière classique, en réseau, agence à vocation internationale, bureau de syndic, bureau de gestion de patrimoine) ou de sociétés commerciales amenées à gérer un parc immobilier : le secteur bancaire, la grande distribution, etc. Les sociétés d'intérêts publics, les sociétés de promotion immobilière, les sociétés spécialisées dans l'immobilier du tourisme et les études notariales emploieront efficacement les bacheliers en Immobilier. Dans la fonction publique, ils exerceront à tous les niveaux (communal, régional et fédéral), en matière d'urbanisme, de l'aménagement du territoire, du cadastre et du logement.

Selon son secteur d'activités, le bachelier en Immobilier sera amené à effectuer des tâches très différentes. En agences, il s'agira principalement de prospection, par tout moyen approprié, pour trouver de nouveaux clients, prise de contact des prospects pour obtenir la mission (vente/location), création du dossier et gestion administrative, publicité et réalisation de la mission (vente/location). Au sein d'un secteur spécifique, le bachelier se voit confier la gestion du parc immobilier, en répondant au mieux aux besoins de ce secteur.

Dans les études notariales, le bachelier en Immobilier crée le dossier, le gère, en fait la publicité et répond aux sollicitations des candidats acquéreurs. Le bachelier participe activement à toutes les recherches nécessaires en vue de l'élaboration du compromis de vente. Dans la fonction publique, le bachelier en Immobilier exerce des tâches essentiellement administratives.

C. COMPÉTENCES VISÉES PAR LA FORMATION

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

- Travailler tant en autonomie qu'en équipe dans le respect de la culture de l'entreprise ou de l'institution
- Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité.
- Adopter une attitude éthique et respecter les règles déontologiques
- Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles
- Se remettre en cause, être en recherche permanente d'information, faire preuve d'ouverture d'esprit et prendre des initiatives aux risques calculés
- 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

- Adapter son discours à son interlocuteur et pouvoir argumenter pour convaincre
- 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
- Assurer la diffusion de l'information au sein de l'équipe, expliquer clairement le déroulement de la procédure
- Maîtriser la langue orale et écrite, en français et au moins une autre langue
- 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
- 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

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

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

- Etudier le marché, l'analyser, le comprendre et découvrir les nouvelles opportunités qu'il pourrait offrir
- Vérifier la complétude des dossiers et synthétiser les informations recueillies
- 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
- Reconnaître l'origine de problèmes éventuels, parfois complexes, notamment en identifiant la nature d'une situation
- 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

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