



# Institut International de **l'Immobilier**



L'immobilier avance. **Choisissez d'en faire votre métier.**

Act business | Think human



[www.esc-pau.fr](http://www.esc-pau.fr)



L'immobilier,

choisissez



d'en faire

votre métier.



Institut International de **l'immobilier**

Une marque du Groupe ESC PAU



# Edito

## Le mot du Directeur



# V

ous voilà arrivés au terme de vos deux ou quatre années d'études supérieures. Vous avez choisi une orientation et recherchez à présent une spécialité, une expertise dans le secteur immobilier garantissant votre employabilité.

Aujourd'hui, vous devez faire un choix d'orientation et vous vous posez des questions :

« Je veux travailler dans l'immobilier, mais dans un contexte de conjoncture économique tendue, vais-je trouver un emploi ?

« Comment 3I peut-elle garantir un emploi à contrat durée indéterminée à tous ses étudiants diplômés ? »

En parcourant la plaquette, vous trouverez toutes les réponses à vos questions. Ce que je peux vous affirmer : si vous souhaitez intégrer **rapidement** le monde professionnel, si vous recherchez un **cursus court et efficace** vous permettant d'être **opérationnel** après une immersion professionnelle de 6 mois en cabinet, **3I est votre REPONSE.**

Antenne de formation parisienne du Groupe ESC PAU spécialisée dans l'immobilier, **3I est la seule école en France à garantir à ses étudiants un emploi, dès l'obtention du titre.**

Elle travaille au quotidien en étroite collaboration avec de grands groupes immobiliers qui visent l'EXCELLENCE et qui garantissent :

- une formation reconnue par les entreprises
- une formation assurée par des professionnels en activité dans des grandes groupes immobiliers
- une formation spécialisée dans les métiers de la gestion et de la transaction
- une formation où la qualité est un élément essentiel qui guide à chaque instant nos missions (Ecole certifiée ISO 9001)
- une formation qui garantit un emploi à 100%
- une formation qui garantit un suivi personnalisé pour chaque étudiant

**Bienvenue à l'Institut International de l'Immobilier, bienvenue chez 3I**

**Nadia Badaoui**

nadia.sabot@esc-pau.fr

# Introduction

## "3I, l'école qui met l'emploi des jeunes au centre de ses préoccupations"

**3I, un concept unique en France** : une véritable **école d'entreprises** spécialisée dans l'immobilier.

Cette école est au service de la profession, qui recrute chez 3I ses futurs collaborateurs, en Contrat à Durée Indéterminée.

3I a signé un partenariat unique avec de grands acteurs du secteur IMMOBILIER, qui forment, évaluent et recrutent chez 3I des étudiants **qualifiés et opérationnels** pour leur réseau d'agences

immobilières en France et à l'International.

Des postes sont à pourvoir dans toute la France où plus de 850 agences partenaires s'engagent à recruter, en fonction de leurs besoins.

**Chez 3I, on apprend un vrai métier et on décroche un vrai contrat !**

Les grands groupes immobiliers FONCIA, IMMO DE FRANCE, LOISELET & DAIGREMONT, SERGIC se sont associés depuis 2007 au Groupe ESC PAU sur ce projet de formation, afin de créer une véritable filière immobilière spécialisée dans les métiers de gestion et de transaction.



Présentation  
p 4 & 5

Programme  
Bac+3  
p 6 & 7

Programme  
Bac+5  
p 8 & 9

Le stage / Le CDI  
Les métiers  
p 10 à 13

Témoignages/  
Infos pratiques  
p 14 & 15

# Act business, *Think human*

Depuis la création de la première ESC en 1819, la mission des Grandes Ecoles de Commerce Françaises a toujours été d'être en phase avec les réalités du terrain et d'assurer l'employabilité de leurs diplômés. Nos formations sont celles de Managers réputés non seulement pour leurs compétences techniques en matière de gestion, mais également capables d'appréhender la dimension transverse de l'entreprise, et surtout la dimension humaine. Cette dimension n'a jamais été aussi importante qu'aujourd'hui. Nous vivons dans un contexte complexe et incertain caractérisé par les changements, à la fois majeurs et éphémères !

*Le management de demain sera de plus en plus une aventure humaine.*

On demandera de faire preuve de mobilités multiples : physique, fonctionnelle, technologique, interculturelle, intellectuelle... Afin de traduire une ambition stratégique, un manager continuera à gérer un budget, un projet et avant tout une équipe. Mais où manager voudrait dire ne fonctionner qu'en flux hiérarchique descendant, il s'agira demain de faciliter l'adaptation et l'innovation en favorisant les interactions informelles pour permettre à l'entreprise de faire face aux défis d'un monde synonyme d'opportunités. Pour y arriver le manager de demain organisera comme jamais le talent des hommes et des femmes de son équipe afin de créer un avantage concurrentiel durable au bénéfice de la Société et dans le respect de valeurs d'éthique et de responsabilité.

*Si Act Business est la finalité de l'entreprise, Think Human est la meilleure façon de réussir durablement.*

*Créativité, passion, et initiatives sont des éléments essentiels de notre projet pédagogique au sein d'une Ecole elle-même à taille humaine. Humilité, singularité, ouverture, enthousiasme et sens du collectif sont les éléments de votre talent que nous irons chercher chez vous en tant que candidat et ensuite comme étudiant.*

## **Stephen Platt**

Directeur des Programmes  
[stephen.platt@esc-pau.fr](mailto:stephen.platt@esc-pau.fr)



## **Patrice CAILLEBA**

Directeur Académique  
[patrice.cailleba@esc-pau.fr](mailto:patrice.cailleba@esc-pau.fr)



## **3I : une école d'entreprise du Groupe ESC PAU au cœur de l'immobilier**

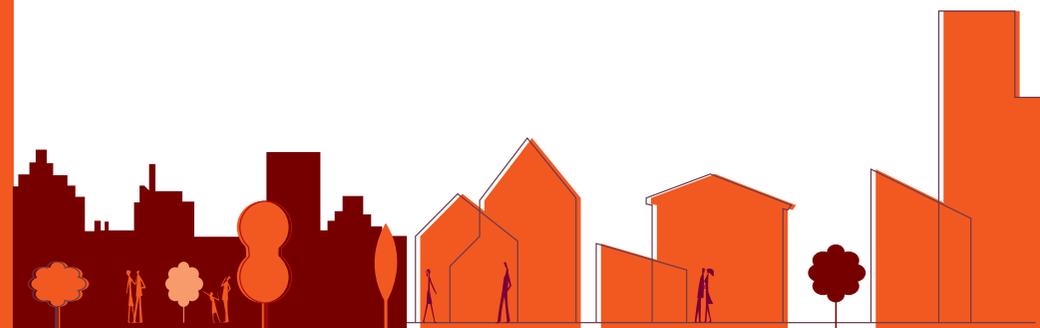
*2 niveaux de compétences sont proposés et recherchés,  
en adéquation parfaite avec les besoins des entreprises  
et respectant les exigences d'un programme  
d'école de commerce :*

### **Un niveau de compétences à BAC +3 :**

*la formation « chargé(e) de gestion  
et de transaction immobilière ».*

### **Un niveau de compétences à BAC +5 :**

*la formation « administration de biens ».*



# Le diplôme 3i

## Le diplôme 3i

"une carte de visite pour la profession, un gage d'excellence et de qualité, un risque "0" pour l'employeur"

Patrick Berzane,  
DRH Groupe Loiselet &  
Daigremont

*3i garantit un CDI car le profil de ses diplômés est en parfaite adéquation avec les compétences recherchées par les professionnels. Leur savoir-faire leur permet d'assurer des fonctions de syndic de copropriété, de gérance, de transaction, de négociation. Leurs aptitudes relationnelles et techniques font des **diplômés 3i des candidats très recherchés et reconnus par la profession.***

*3i et ses partenaires pilotent ensemble ces 2 formations permettant de garantir un niveau d'exigence et de qualité en termes de compétences professionnelles :*

- **Des candidatures sélectionnées** : nos futurs étudiants, candidats à la formation 3i, sont reçus individuellement et écoutés. Un entretien de motivation et de personnalité réalisé par un professionnel du recrutement du secteur immobilier permet d'analyser le projet du candidat et d'évaluer ses aptitudes relationnelles. Chaque candidat est unique, aucun entretien ne se ressemble.
- **Plus de 450h d'enseignements théoriques et techniques** sont dispensés et réactualisés annuellement en concertation avec les professionnels. 60% de ces enseignements sont dispensés par des experts du secteur immobilier, qui dans le cadre de ce partenariat unique, s'engagent à partager leur expertise, à former les futurs collaborateurs que sont nos étudiants.

*Ces enseignements durent 6 mois et sont réalisés en face à face pédagogique, sous forme de séminaires, Business Game, TD... Ils se déroulent à Paris. Du contenu pédagogique des matières jusqu'au planning des cours, de la sélection des candidats jusqu'à la remise des diplômes, du 1<sup>er</sup> jour de cours jusqu'au CDI, les entreprises sont présentes et s'investissent au quotidien dans la vie de l'école, auprès de leurs étudiants. Chaque étudiant fait l'objet d'un suivi personnalisé en collaboration étroite avec les entreprises partenaires.*

*Nos diplômés sont soit gestionnaires de biens immobiliers soit commerciaux, pour le compte d'un tiers. Ils exercent principalement dans une entreprise de services immobiliers partenaires (types agences immobilières, cabinets d'administration de biens...). Ils possèdent une connaissance technique et juridique parfaite des législations attachées aux biens immobiliers concernés. La gestion de la relation client est au cœur de ces métiers.*

*L'école forme, les entreprises recrutent.*

**3i est la voie la plus rapide et la plus directe pour décrocher un emploi dans l'immobilier**

# Formation Bac+3

## Formation Bac+3

### Objectif de la formation

Former des gestionnaires opérationnels (savoir-faire), spécialistes de la relation clients, dans une entreprise de services immobiliers.

### Publics visés

Titulaires d'un Bac+2 toutes filières confondues.  
(voir stat. page 7)

La formation « chargé(e) de gestion et de transaction immobilière » s'adresse aux étudiants à BAC+2/3 qui souhaitent acquérir des compétences métier en se spécialisant, après 6 mois de cours intensifs dans l'immobilier, et y travailler à l'issue de la formation.

### Nature

Formation initiale (6 mois de cours + 6 mois de stage en agence).

### Débouchés

Un contrat à durée indéterminée dans l'une des agences partenaires.

Postes à l'issue de la formation :

- Assistant(e) de gestion
- Gestionnaire junior
- Négociateur

Possibilité d'évolution :

- Gestionnaire principal
- Directeur métier
- Directeur d'agence

### Diplôme

Diplôme du Groupe ESC Pau, membre de la Conférence des Grandes Ecoles.  
« chargé(e) de gestion et de transaction immobilière (1 an) ».

Paroles d'étudiant

**Thibault Montet**  
étudiant 3I, promotion 2012/2103,  
diplômé BTS PI



Après mon BTS PI j'ai choisi 3I qui me permet (grâce aux professionnels qui interviennent) d'approfondir mes connaissances techniques sur les métiers de gestion et de transaction (par rapport au programme de BTS PI) et me garantit en plus une insertion dans la vie active et un CDI (grâce aux entreprises partenaires).



**Marine Tiffon**  
étudiante 3I, promotion  
2012/2103,  
diplômée IUT TC

Je suis issue d'une filière généraliste, (IUT TC) où l'approche commerciale et la relation clients sont au cœur de la formation. J'ai adapté mes connaissances au secteur immobilier et 3I m'a donné les clés pour construire mon avenir (formation professionnelle + stage + contrat).

- 3 familles de métiers enseignés
- 1 stage attribué
- 1 CDI garanti chez un partenaire

6  
mois de cours

2/3 cours académiques  
1/3 cours métiers

6  
mois de stage

Dans une agence  
immobilière partenaire

1  
CDI

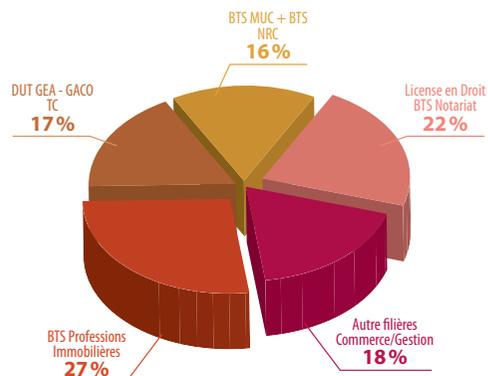
Dans une agence  
immobilière partenaire

► Plus d'information sur les métiers sur le site : [www.esc-immobilier.com](http://www.esc-immobilier.com)

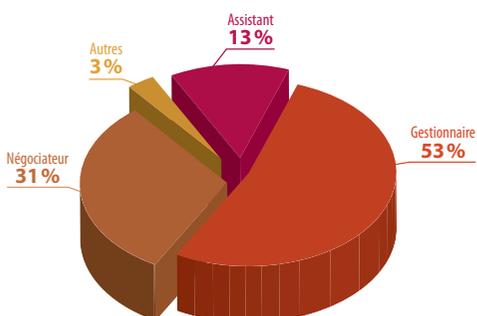
# Bac+3

« Chargé(e) de gestion et de transaction immobilière »  
6 mois de cours (480h) + 6 mois de stage

## Origine scolaire des étudiants



## Emplois occupés après obtention du titre



### Bloc 1 : Semestre 1 (50% moyenne générale) - 6 mois : Octobre année N à Mars année N+1

MODULES MÉTIERS		MODULES ACADÉMIQUES	
Réglementation et environnement de la profession		Anglais	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Histoire et culture de l'immobilier</li> <li>- Introduction aux métiers de l'immobilier</li> <li>- Economie de l'immobilier</li> <li>- Réglementation des professions immobilières</li> <li>- Développement durable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Panorama de la copropriété en réglementation</li> <li>- Réglementation sanitaire et législative</li> <li>- Principes fondamentaux du droit</li> <li>- Connaissance du bâti (réglementation)</li> </ul>	Anglais immobilier	
Gestion locative		Marketing-vente	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion des sinistres</li> <li>- Panorama de la réglementation en gestion locative</li> <li>- Mandat de gestion</li> <li>- Garantie des loyers impayés (GLI)</li> <li>- Estimation du loyer</li> <li>- Choix locataire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le bail loi de 1989 (contenu, forme, durée)</li> <li>- Le loyer, les charges, le dépôt de garantie</li> <li>- La fin du bail et l'état des lieux</li> <li>- Baux commerciaux, professionnels, code civil</li> <li>- Défisicalisation et gestion du patrimoine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Notions fondamentales</li> <li>- Marketing des services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Séminaire Techniques de négociation</li> </ul>
Transaction		Fondamentaux de gestion	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le cadre légal de la transaction (envi. juridique, contrat et avant contrat)</li> <li>- Environnement de la profession : loi Hoguet, compromis de vente et mandat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Méthode commerciale en location</li> <li>- Fiscalité immobilière</li> <li>- Méthode commerciale en transaction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comptabilité générale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comptabilité analytique</li> </ul>
Copropriété			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Syndic</li> <li>- Assemblée générale</li> <li>- Personnel d'immeuble</li> <li>- Mutations-comptabilité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion des sinistres</li> <li>- Conseil syndical</li> <li>- Mise en situation (cas pratique)</li> </ul>		
Comptabilité mandants			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comptabilité administration de biens</li> <li>- Comptabilité gestion locative</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comptabilité de la copropriété</li> <li>- Contentieux copropriété</li> <li>- Contentieux gérance</li> </ul>		
250 h		230 h	

TOTAL HEURES DE COURS SEMESTRE 1 : 480 h

### Bloc 2 : Semestre 2 (50% moyenne générale)

STAGE EN AGENCE (6 mois : Avril - Septembre)

# Formation Bac+5

## Formation Bac+5

### Objectif de la formation

Former de futurs managers de proximité, formés au pilotage d'un centre de profits (« savoir faire faire »), dans une entreprise de services immobiliers, à l'écoute de ses clients.

### Publics visés

Titulaires d'un Bac+4 toutes filières confondues.

### Nature

Formation initiale (6 mois de cours + 6 mois de stage en agence).

### Débouchés

Un contrat à durée indéterminé dans l'une des agences partenaires.

Postes à l'issue de la formation :

- Gestionnaire locatif
- Principal de gestion locative
- Gestionnaires de copropriété
- Principal de copropriété
- Négociateur

Possibilités d'évolution :

- Principal copropriété/ gestion locative
- Directeur métier
- Directeur d'Agence
- Responsable d'agence

### Diplôme

Diplôme du Groupe ESC Pau, membre de la Conférence des Grandes Ecoles.  
« Administration de biens »

Paroles d'étudiant

“

Mlle Rozenn MICHEL  
étudiante 3i, promotion  
2012/2013



Après des études de Droit privé, j'ai souhaité me spécialiser dans l'immobilier. Je voulais une formation qui ne soit plus uniquement juridico-juridique très théorique et qui permette une insertion rapide et opérationnelle dans le monde professionnel. L'offre proposée par 3i m'a séduite et son sésame - le CDI - a achevé de me convaincre !



Mr Thomas RINCON  
étudiant 3i, promotion 2012/2013

Après avoir obtenu un Master 1 en Droit des Affaires, je cherchais à me réorienter tout en mettant à profit mes acquis juridiques. Je voulais également une formation courte qui me permette de m'insérer rapidement sur le marché du travail. Au cours d'un salon, j'ai découvert l'Institut International de l'Immobilier avec sa formation alliant 6 mois de théorie suivis de 6 mois de stage. Le CDI garanti au terme du cursus m'a définitivement convaincu. Des partenaires de taille, des cours dispensés par des professionnels passionnés qui nous offrent une approche «réelle» de leur métier et un effectif de promotion réduit, font de ce diplôme une formation de premier choix.

”

- 3 familles de métiers préparés
- 1 stage attribué
- 1 CDI garanti chez un partenaire

6  
mois de cours

2/3 cours académiques  
1/3 cours métiers

6  
mois de stage

Dans une agence  
immobilière partenaire

1  
CDI

Dans une agence  
immobilière partenaire

# Bac+5

« Administration de biens »

6 mois de cours (540h) + 6 mois de stage

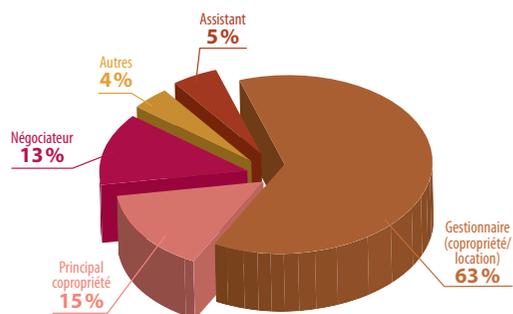


Mlle Amal FAHEM  
Diplômée Bac+5

Administration de biens Promo 2010/2011  
actuellement Gestionnaire LOCATION en CDI,  
agence FONCIA IMMOBILIAS à Antony

3l m'a permis de relever le défi d'une reconversion professionnelle qui n'était pas gagnée d'avance grâce à une formation concise, complète et efficace. Ce fut une formidable expérience d'apprentissage, riche en savoir, en découvertes professionnelles et en rencontres. Pour conclure, 3l c'est l'équilibre parfait entre la théorie et la pratique, le tout dans une excellente ambiance d'apprentissage.

## Emplois occupés après obtention du diplôme (au 25 avril 2012)



Bloc 1 : Semestre 1 (50% moyenne générale) - 6 mois : Octobre année N à Mars année N+1			
MODULES MÉTIERS		MODULES ACADÉMIQUES	
<b>Réglementation et environnement de la profession</b>		<b>Anglais</b>	
- Economie de l'immobilier - Caractéristiques du droit immobilier - Panorama de la copropriété en réglementation - Introduction aux métiers de l'immobilier	- Contentieux gérance et copro - Connaissance du bâti - Entretien du patrimoine - Réglementation sanitaire et législative - Développement durable	Anglais immobilier	
<b>Gestion locative</b>		<b>Marketing</b>	
- Gestion des sinistres - Panorama de la réglementation en gestion locative - Mandat de gestion - Garantie des loyers impayés (GLI) - Estimation du loyer - Choix locataire	- Le bail loi de 1989 (contenu, forme, durée) - Le loyer, les charges, le dépôt de garantie - La fin du bail et l'état des lieux - Baux commerciaux, professionnels, code civil - Défisiscalisation et gestion du patrimoine	- Relations clients et e-commerce	- Etudes et analyses de marché - Marketing opérationnel
<b>Transaction</b>		<b>Finance</b>	
- Le cadre légal de la transaction (envi. juridique, contrat et avant contrat) - Méthode commerciale en location	- Méthode commerciale en transaction - Fiscalité immobilière - Aspect patrimonial de la propriété immobilière	- Comptabilité - Gestion financière	- Contrôle de gestion
<b>Copropriété</b>		<b>Management et Stratégie</b>	
- Syndic - Assemblée générale - Personnel d'immeuble - Mutations-comptabilité	- Gestion des sinistres - Conseil syndical - Mise en situation (cas pratique)	- Séminaire intégration - Diagnostic stratégique - GRH et droit social	- Animation des hommes et des équipes - Manœuvres stratégiques
<b>Management d'agence</b>		<b>Business Game</b>	
- Management d'agence	- Conférences	Simulation jeu d'entreprise	
<b>230 h</b>		<b>310 h</b>	
<b>TOTAL HEURES DE COURS SEMESTRE 1 : 540 h</b>			
<b>Bloc 2 : Semestre 2 (50% moyenne générale)</b>			
<b>STAGE EN AGENCE (6 mois : Avril - Septembre)</b>			

# Le stage

## Le stage de 6 mois : mode d'emploi

### Affectation en agence

3I trouve le stage, les étudiants sont pris en charge

Après les 6 mois de cours intensifs, l'étudiant démarre son stage de 6 mois consécutifs dans une agence immobilière.

Le stage, c'est plus de 24 semaines de formation pratique en agence. Véritable période d'essai, l'étudiant est placé en entreprise partenaire pour y découvrir les métiers de gestion et de transaction. L'étudiant se découvre pendant ces 6 mois de stage. En fin de stage, l'étudiant est en mesure de se positionner et de choisir son futur emploi, son futur métier parce qu'il l'a testé, parce 3I lui a donné le choix.

Les étudiants sont concertés pour leur stage dès la rentrée scolaire. Chaque étudiant émet des vœux géographiques qui sont ensuite analysés par les entreprises partenaires. Cette concertation permet d'anticiper et d'essayer de placer les étudiants en stage pendant six mois dans une agence immobilière partenaire à proximité d'un lieu de résidence (parents, familles, amis,...).

*En agence, les étudiants vivent au même rythme que l'ensemble des collaborateurs.*

L'entreprise d'accueil partenaire forme, accompagne au quotidien et évalue les compétences de étudiants. Dans ces agences dites « pilotes », le maître de stage, souvent, le directeur d'agence, évalue le stagiaire 3I, en concertation avec les responsables de service. Pendant le stage, les étudiants évoluent

dans les différents services, conformément aux objectifs professionnels : service Négociation (transaction et location), service Gestion Locative, Gestion de Copropriété et Comptabilité mandants. L'étudiant découvre ainsi la réalité terrain pour chacun de ces métiers et met en pratique ses connaissances théoriques.

### Les missions

Pendant le stage, les étudiants assurent des missions :

- De gestion de la relation client
- Commerciale dont du marketing opérationnel
- De négociation
- De gestion administrative, technique et juridique des biens
- De gestion comptable et financière des biens

Pendant le stage, l'étudiant occupe un poste, a des responsabilités professionnelles et s'éloigne progressivement de son environnement de départ qu'est l'école. Mais l'école est présente à ses côtés et accompagne ses étudiants sur cette période de transition. L'étudiant va progressivement devenir un acteur incontournable au sein des équipes et susciter des besoins, se rendre indispensable ! Sous convention de stage, cette expérience professionnelle est encadrée juridiquement. Gratification mensuelle minimale obligatoire (31.1 % du SMIC brut).

### Formation Bac+3 : le rapport de stage

L'étudiant doit apporter la preuve de sa capacité à constituer une réelle valeur ajoutée pour l'entreprise. A cet effet, outre une présentation globale des conditions de stage, il est demandé de réaliser un travail critique d'analyse sur un thème du stage. Il doit permettre à l'étudiant de traiter un thème utile au service et/ou à l'entreprise d'accueil. Ce thème est choisi en concertation avec le Maître de stage. Le stagiaire, à l'issue d'une analyse de la problématique dégagée, devra faire des préconisations opérationnelles.

Ce travail est présenté à l'oral en septembre, après le stage, devant un jury professionnel.

### Formation Bac+5 : le mémoire de recherche

L'étudiant doit présenter un mémoire de recherche, ce qui implique :

- Une inscription dans le débat scientifique (connaissance des théories et concepts sur le sujet)
- Une production de données ou analyse de données non exploitées, ce qui implique un travail de terrain pendant le stage pratique en entreprise.

Le mémoire est composé de 2 parties. Une première partie théorique, qui repose sur la revue de littérature, est confrontée dans une deuxième partie (l'étude empirique) à une analyse issue du terrain pendant le stage et/ou à l'exploitation de données inédites. De cette confrontation peuvent ressortir des recommandations ou scénarii d'évolution qui peuvent faire l'objet d'une 3ème partie.

Un séminaire recherche pendant le 1er semestre académique, avant le démarrage du stage permet d'aider l'étudiant à réaliser son mémoire de recherche et de le soutenir dans les phases de conception, de réalisation et de rédaction. Le séminaire offre aux étudiants, sur six mois, un cadre et un suivi pour la rédaction de leur mémoire de recherche. Ce travail est présenté à l'oral en septembre, après le stage, devant un jury professionnel.

# Le CDI

## Le CDI

Le stage renforce les connaissances et compétences terrain. Il prépare les diplômés 3I au monde professionnel et leur permet de choisir le futur métier. Commercial ou gestionnaire ? En location ou en copropriété ? Le choix du métier est confronté aux appréciations du maître de stage en entreprise, qui réalise en concertation avec les responsables de service, le bilan de compétences professionnelles de son stagiaire.

Diplômé, l'étudiant est convoqué par le DRH du groupe partenaire pour passer son entretien d'embauche sur le métier souhaité. L'étudiant est désormais un professionnel, il signe son contrat de travail en CDI après l'obtention du titre.



## La mobilité, une obligation pour le CDI

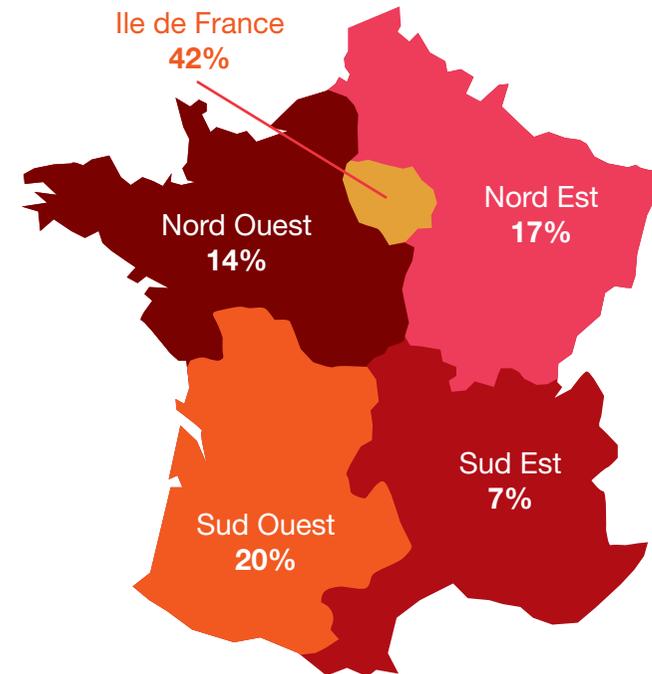
Nos entreprises partenaires réservent et garantissent chaque année environ 70 postes en CDI aux diplômés 3I, dans leur réseau d'agences sur toute la France (850 agences). L'affectation définitive en agence immobilière en CDI, impose aux candidats une mobilité nationale.

La mobilité des jeunes est un critère incontournable pour les entreprises. La mobilité nationale ou internationale, caractérise un candidat investi dans son projet professionnel et prêt à s'engager pour la réussite de son entreprise. Elle apporte une forte valeur ajoutée au profil de l'étudiant car il a l'opportunité de se familiariser avec différents types de clientèles, de produits, de situations... Les biens immobiliers ne sont pas les mêmes à Paris qu'en province, les exigences et profils des clients changent, les réalités et les contraintes diffèrent en fonction des zones d'activités. Les étudiants évoluent ainsi sur différents « terrains » et acquièrent des connaissances complètes et exhaustives. C'est une des clés pour évoluer rapidement dans une carrière.

**Depuis 2008, 100% des diplômés 3I ont signé un contrat en sortant de l'école.**

**Diplômé(e) 3I :  
on maîtrise son  
métier et on signe  
un vrai contrat**

## Répartition par région des affectations en agence après obtention des titres



# Les métiers de gestion et de transaction

## Les métiers de gestion et de transaction

Nos métiers à la sortie de l'école ouvrent des perspectives d'évolution dans le secteur immobilier où les relations humaines sont au cœur de l'activité.

### Quels sont les prérequis ?

Les candidats 3I sont les collaborateurs de demain chez nos partenaires.

3I recherche et sélectionne des profils à fort potentiel commercial ayant le sens du service. L'aisance relationnelle, la communication écrite et orale, le savoir-être sont des prérequis indispensables pour exercer dans ce secteur.

Les connaissances spécifiques à l'immobilier sont acquises pendant les 2 périodes de formation (6 mois formation théorique et 6 mois de stage pratique en agence immobilière partenaire).

Les étudiants sont ainsi formés sur les métiers de gestion, de transaction et de négociation.



### Métiers de la gestion locative

- Directeur de Gestion locative
- Principal de Gestion locative
- Gestionnaire locatif
- Assistant

**Le diplômé 3I démarre en général sur un poste de gestionnaire junior ou assistant de gestion. Il gère entre 400 et 600 lots en moyenne.**

En gérance, il a pour mission la gestion locative des biens pour lesquels il réalise un suivi de l'ensemble des intervenants sur le site : technique, gardiens, artisans, sociétés de ménage, prestataires extérieurs... Il est l'interlocuteur privilégié des locataires et des propriétaires.

**Parmi ses tâches, le diplômé 3I :**

- établit des états des lieux (entrée et sortie occupants),
- réalise le suivi des comptes individuels des locataires,
- assure le paiement et le quittancement des loyers, traite les impayés le cas échéant,
- maintient un lien avec le service comptable pour la validation et le réajustement des charges locatives,
- procède au suivi des réclamations locataires et de l'ensemble de leurs demandes.



## Métiers de la transaction

- Directeur des ventes
- Directeur Commercial Transaction
- Consultant immobilier et financier

**Le diplômé 3I peut exercer le métier de « négociateur immobilier » ou « négociateur location ».**

*Il est un intermédiaire entre acheteur et vendeur dans le cadre d'une transaction, entre propriétaire et locataire dans le cadre d'une location.*

*L'activité d'un négociateur est essentiellement commerciale (80% de son temps). Mais elle nécessite des connaissances juridiques, techniques et financières de l'ensemble des biens à la vente ou à la location (type de chauffage, taxe d'habitation, isolation, copropriété, travaux à prévoir, électricité, plomberie, fiscalité, placement, investissement ...).*

*Le négociateur conseille ses clients et les accompagne dans leur projet (achat, vente, location). Il estime les biens à vendre ou à louer, il est en charge de la communication et des actions de marketing direct permettant de faire connaître ses produits.*

### **Il a pour missions principales :**

- l'obtention de mandats de ventes ou de location,
- la prospection clientèle,
- les visites de biens et expertise,
- l'estimation du bien à la location ou à la vente,
- la négociation et signature du compromis de vente,
- la gestion administrative et commerciale nécessaire, à l'aboutissement d'une vente ou d'une location.

*En général, le négociateur est rémunéré par un système de commissionnement contrairement à un gestionnaire en copropriété ou en gérance qui perçoit un salaire fixe.*

**Le diplômé 3I démarre en général sur un poste de gestionnaire junior en copropriété ou assistant de gestion. Il gère en moyenne entre 600 et 800 lots.**

*Il a pour mission la gestion des immeubles de son portefeuille.*

*Il représente les copropriétaires.*

*Il est le garant du bon fonctionnement des immeubles.*

### **A ce titre, il est en charge :**

- de la visite des immeubles,
- de la préparation, des convocations et de la tenue des Assemblée Générales,
- de la rédaction/diffusion des procès-verbaux,
- d'appliquer des décisions votées en AG,
- de faire respecter le règlement de copropriété,
- de gérer les parties communes (souscrire les contrats, gérer le personnel de l'immeuble, passer les ordres de services...),
- de la gestion courante et administrative : établir le budget prévisionnel voté par l'AG,
- de gérer les sinistres,
- de maintenir des contacts réguliers avec les copropriétaires et les prestataires (gestion de conflit, interlocuteurs multiples, nombreux dossiers en cours à gérer).

## Métiers de la copropriété

- Directeur de Copropriété
- Principal de Copropriété
- Gestionnaire de Copropriété



# Témoignages partenaires

## Témoignages partenaires



**José DE JUAN MATEO**

Directeur Délégué à l'Administration de biens et à la Transaction



Les étudiants de 3i ont plusieurs avantages pour nos entreprises de services immobiliers.

### Compétents

Un savoir académique acquis dans le cursus ESC qui leur permettra de faire face à l'évolution des métiers et de la profession.

### Techniques

Une base technique sur l'ensemble des métiers des services immobiliers dispensée par les professionnels leaders reconnus de leur domaine dans ce marché.

### Opérationnels

Une application opérationnelle avec un stage en situation sur l'ensemble des métiers au cœur des équipes pendant 6 mois.

De ce fait une caractéristique complémentaire émerge assez spontanément dès le début de la formation : l'enthousiasme pour ces métiers souvent mal connus. Ces bonnes raisons font de ces étudiants des collaborateurs impliqués sur lesquels nous misons en toute sécurité pour le développement de nos entreprises et l'amélioration de nos services vers les clients.



**Caroll LE FUR**

Directeur développement RH

Recruter les diplômés 3i c'est allier pertinence de la formation et exigence du réseau : après avoir fait ses preuves dans la partie académique, l'étudiant se frotte à tous les métiers pour trouver sa voie et enfin exceller sur le réseau...



## Point de vue des professeurs

**Jacques LAPORTE\*** - **Maurice FEFERMAN**

Enseignants 3i

### Enseigner à l'Institut International de l'Immobilier

Une longue pratique nous a fait acquérir la conviction que si les connaissances livresques sont une condition nécessaire à la réussite professionnelle, elles ne sont pas suffisantes, seule l'expérience ayant cette vertu complémentaire.

Partant de ce postulat, il est devenu évident que notre mission d'enseignant est d'allier ces deux composantes en montrant que la rationalité des textes, leur belle et rigoureuse construction intellectuelle ne peuvent suffire à instaurer des relations de confiance sans l'introduction de l'humain dans les rapports sans cesse renouvelés s'instituant entre le professionnel et son client.

Enseigner, c'est donc de notre point de vue, faire connaître la règle mais aussi ce que les contacts journaliers et les frottements avec la réalité en ont fait, pouvant ainsi espérer son adaptation si elle diverge d'une pratique avérée et conforme à la morale de notre société.

\*Auteur de 2 ouvrages : « Les clés de la copropriété »  
et « Comptabilité de la copropriété 2011/2012. Implications juridiques et financières »



**Stéphanie BOISSELIER**

Responsable du management des compétences

Nous sélectionnons et formons, avec 3i, nos collaborateurs de demain.

**Patrick BERZANE**

Directeur des Ressources Humaines



La crise, connaît pas !



# Comment s'inscrire ?

## Contacts et infos pratiques

**Vous souhaitez travailler dans l'immobilier, inscrivez vous**

### Modalités d'inscription

- *Formulaire d'inscription en ligne à compléter par le candidat : <http://www.esc-immobilier.com/candidature/dossier-dinscription>*
- *Vous recevez un e-mail avec le dossier de candidature à compléter et à nous renvoyer par courrier à l'attention du : Service recrutement - 95 rue Falguière - 75015 Paris*
- *Analyse du dossier de candidature*
- *Convocation pour les tests de sélection (entretien de motivation, tests de personnalité et d'expression écrite)*

### Quelques informations

*Quand : lors des 1/2 journées de sélection organisées par l'école qui ont lieu soit de 08h30 à 13h, ou de 13h30 à 17h30. Consulter le planning des dates de sélection sur la page d'accueil du site internet : [www.esc-immobilier.com](http://www.esc-immobilier.com)*

*Quoi : un oral et un test d'expression écrite*

*Où : à Paris, à l'Institut International de l'Immobilier, 95 rue Falguière, 75015 Paris*

*Avec qui : un jury composé d'un professionnel du recrutement du secteur immobilier et d'un membre de la Direction école.*

*Qu'est-ce qu'on analyse à l'entretien de motivation : le projet du candidat et l'adéquation entre ses attentes et les besoins des entreprises. Le jury évalue ses aptitudes relationnelles. Chaque candidat est unique, aucun entretien ne se ressemble.*

*Et la réponse : 48h après l'entretien*

Des questions

#### Adeline LABOUYSSE

Chargée de communication/recrutement  
adeline.labouysse@esc-pau.fr

#### Francois RICHIEU

Chargé de communication/vente des programmes 3i  
francois.richieu@esc-pau.fr

#### Nadia BADAoui

Directeur de l'Institut International de l'Immobilier et Responsable des programmes 3i  
nadia.sabot@esc-pau.fr

#### Pascale PONTHEIU

Responsable Formation programme 3i  
pascale.ponthieu@esc-pau.fr  
contact3i@esc-pau.fr

Groupe ESC PAU PARIS,  
Institut International de l'Immobilier  
95 rue Falguière – 75015 Paris  
Tel : 01 47 05 23 40 - Fax : 01 47 34 42 32

   Métro Pasteur

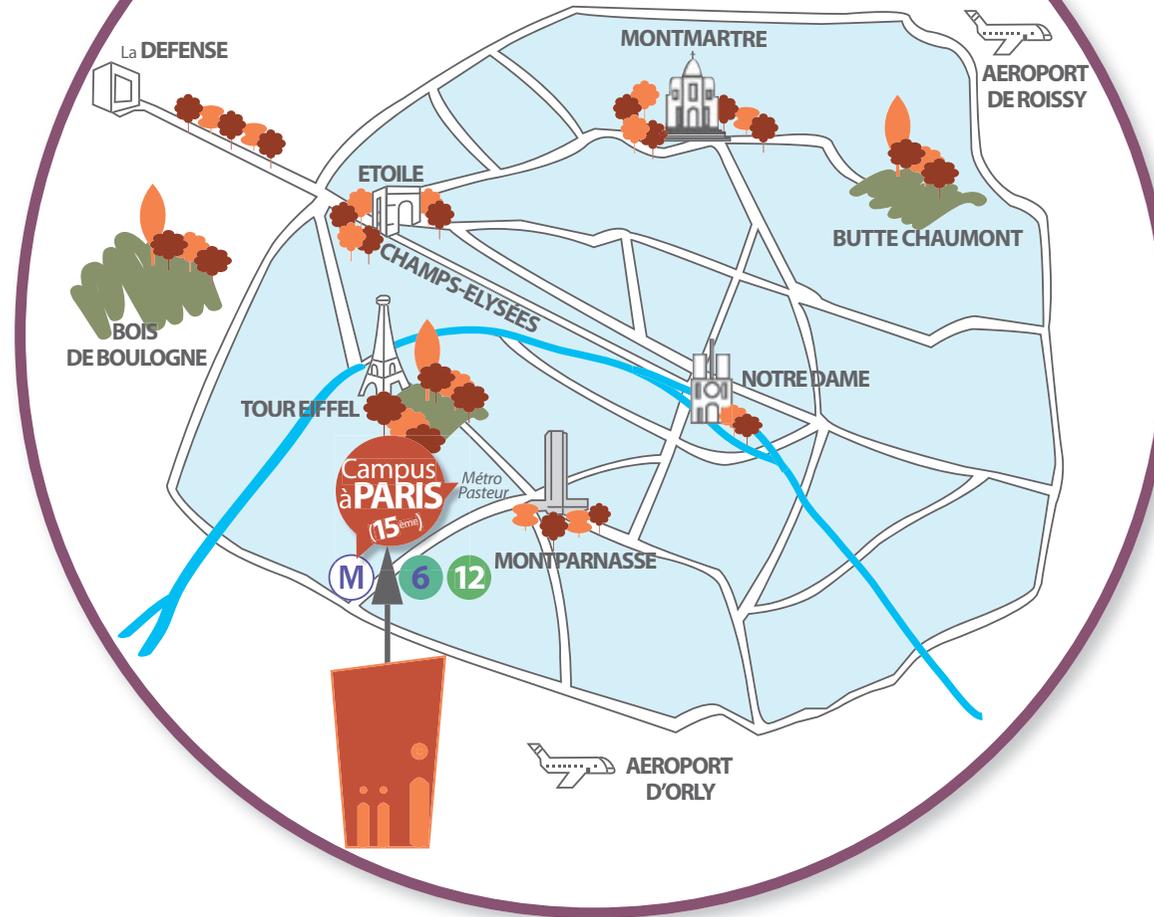
Où

Combien

Dossier d'inscription + entretien : 50 € (non remboursé)  
Coût de la scolarité pour le Bac+3 : 3 000 €  
Coût de la scolarité pour le Bac+5 : 4 000 €

Possibilité d'échelonnement des frais de scolarité sur l'année.

# PARIS



Institut International de l'Immobilier - 95 rue Falguière - 75015 Paris - Tél. 01 47 05 23 40 - Fax. 01 47 34 42 32

[www.esc-immobilier.com](http://www.esc-immobilier.com)



## GROUPE ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DE PAU

Campus Universitaire 3, rue Saint-John Perse - B.P. 7512 - 64075 PAU Cedex - France - Tél. 33 (0)5 59 92 64 64 - Fax : 33 (0)5 59 92 64 55 info@esc-pau.fr www.esc-pau.fr - ESCPAU Bangalore Office : SP Ramanna N°29, 9th Main Shivanagar Bangalore 560 010 - India - ESCPAU Washington Office : 6601 Rivercrest Court, Bethesda, MD 20816 -2150 - USA

Membre de la Conférence des Grandes Écoles et du Chapitre des Grandes Écoles de Management - Membre de la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises (FNEGE) Membre Fondateur de Pyrénées-Océanes Campus - Membre de l'European Foundation for Management Development (EFMD) - Membre de l'Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB) - Membre du Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración (CLADEA) - Membre du Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas (CRUCH) - Membre du Centre de Management Euro Amérique Latine (CMEAL) Membre de la Conférence des Recteurs et des Principaux des Universités du Québec (CREPUQ).