



**COMMUNIQUE DE PRESSE**  
La Rochelle, le 17 mars 2021

## **Excelia ouvre un Bachelor en Gestion et Négociation Immobilières en partenariat avec l'IMSI, Institut du Management des Services Immobiliers**

**Fort d'un réseau local très dense de partenaires dans le secteur de l'immobilier, Excelia enrichit son offre avec un Bachelor of Science (BSc) en Gestion et Négociation Immobilières. Comme l'exigent les cursus de type BSc, ce programme est professionnalisant. Pour répondre à cet objectif, il s'appuie sur un partenariat avec l'Institut du Management des Services Immobiliers (IMSI). Il accueillera ses premiers étudiants, sur les campus de La Rochelle et de Tours, à la rentrée 2021.**

### **Une formation 360° aux métiers de l'immobilier**

Economie Immobilière, techniques de gestion locative, techniques de gestion de la copropriété, promotion immobilière et urbanisme, dispositifs d'investissements & optimisation fiscale, immobilier et développement durable, digitalisation de la relation client..., le nouveau Bachelor of Science (BSc) en Gestion et Négociation Immobilières d'Excelia délivrera aux étudiants une formation complète sur les métiers de l'immobilier.

Conjuguées à l'acquisition d'une solide culture technique et à de nombreuses mises en situation pratique, ces connaissances visent à former des conseillers opérationnels capables d'exercer dans les domaines de la gestion locative, de la gestion de copropriété et de la transaction immobilière.

Assorti du titre RNCP Niveau 6 (Bac+3) « Responsable en gestion et négociation immobilières », certifié par l'Etat, ce nouveau programme s'adresse à des étudiants titulaires d'un Bac+2 minimum, pour une intégration directe en 3<sup>ème</sup> année. Il s'appuie sur un partenariat avec l'IMSI (Institut du Management des Services Immobiliers), spécialiste depuis 22 ans, des formations aux métiers de l'immobilier, avec des campus implantés à Paris, Lyon et Toulouse.

### **Une formation professionnalisante**

L'immobilier est un secteur dynamique et en recherche constante de compétences. L'évolution permanente de la réglementation, de la législation fiscale, l'omniprésence du digital, de l'image, de la Data et bientôt de l'Intelligence Artificielle demandent une technicité croissante des professionnels. Ces expertises, associées à de solides qualités dans les domaines de la gestion et de la relation client leur sont indispensables pour développer leurs marchés.

Pour répondre à ces nouvelles exigences, le Bachelor of Science (BSc) en Gestion et Négociation Immobilières d'Excelia est résolument tourné vers la pratique et l'employabilité, tout en privilégiant les dimensions incontournables de l'expérience client, du digital et de la transition environnementale. Par ailleurs, ce programme de formation ouvre aux carrières de l'immobilier d'habitation (privé ou social),

de l'immobilier d'activité (bureaux, logistique) et de l'immobilier commercial. Il permet d'obtenir la carte professionnelle exigée pour l'exercice des activités d'agent immobilier et d'administrateur de biens. Il sera proposé en alternance, au rythme d'une semaine à l'école et de trois semaines en entreprise. Cette 3<sup>ème</sup> année se déroule sur 12 mois.



*« Le Bachelor of Science (BSc) en Gestion et Négociation Immobilières d'Excelia complète notre offre de formation de manière naturelle : les compétences en management, en digital et en développement durable sont indispensables aujourd'hui dans le secteur de l'immobilier. Nos diplômés seront dotés de toutes les compétences pour exercer les métiers dans ce secteur, ils sauront aussi communiquer de manière multi-canal et personnalisée, mettant en avant l'expérience client, indispensable aujourd'hui, pour toucher les publics. »*

**Pascal Capellari, directeur des écoles spécialisées d'Excelia**



*« Le partenariat entre l'IMSI et Excelia est une vraie collaboration pédagogique et professionnelle : nous apportons notre savoir-faire, développé depuis 22 ans dans la certification des compétences, à une école à la fois ambitieuse et réaliste qui forme résolument ses étudiants aux attentes et besoins du marché de l'emploi. Que ce soit en termes de moyens, de valeurs ou encore de réseaux, nous partageons des ressources précieuses au service d'une pédagogie innovante et efficace. »*

**Henry Buzy-Cazaux, président fondateur de l'Institut du Management des Services Immobiliers**

Les étudiants du Bachelor of Science (BSc) en Gestion et Négociation Immobilières bénéficient, comme ceux de l'ensemble des formations d'Excelia, de la vie associative et des services d'accompagnement à la recherche d'alternance et au développement personnel.

#### **À propos d'Excelia**

*Créé en 1988, Excelia est un des premiers groupes d'enseignement supérieur français. Fortement ancré dans son territoire et d'envergure internationale, il est composé de 5 écoles : Excelia Business School, Excelia Tourism & Hospitality School, Excelia Digital School, Excelia Academy, Excelia Executive Education. Il compte 4500 étudiants et un réseau de 40000 diplômés. Il est titulaire des labels et accréditations : EESPIG, AACSB, EQUIS, AMBA et EFMD Accredited ; TedQual dans le domaine du tourisme.*

#### **A propos de l'IMSI**

*Depuis 1999, l'IMSI (Institut du Management des Services Immobiliers) travaille en collaboration avec l'ensemble des acteurs représentatifs du secteur de l'immobilier. Cette proximité régulière permet à l'IMSI de pouvoir proposer une offre de formation en constante adéquation avec les attentes des employeurs. Ce qui fait de l'IMSI une école de référence pour les professionnels de l'immobilier.*

#### **Contacts presse Excelia :**

Cathy Clément

GAIA Communication

Tél. +33 (0)1 30 82 66 65 - +33 (0)6 28 41 17 16

[cathy.clement@gaiacommunication.fr](mailto:cathy.clement@gaiacommunication.fr)