

LE GUIDE DU BACHELIER

Gestion immobilière : la filière qui bâtit l'avenir



- **Pourquoi choisir la gestion immobilière après le bac ?**
- **Les compétences indispensables pour réussir**
- **Des débouchés professionnels en pleine expansion**
- **Les perspectives dans un marché en croissance**

Magazine numérique gratuit

Téléchargez gratuitement le guide sur : ouaga24.com/le-guide-du-bachelier

EDITO

Le paysage urbain burkinabè se transforme à grande vitesse. Les quartiers s'étendent, les immeubles surgissent, les lotissements se multiplient et, avec eux, les défis liés à la gestion des espaces et des biens immobiliers. À Ouagadougou comme à Bobo-Dioulasso, la pression démographique et la forte demande en logements imposent une meilleure organisation du marché immobilier. L'improvisation n'a plus sa place.

C'est dans ce contexte que la gestion immobilière prend toute son importance. Longtemps réduite à des transactions de vente ou de location, elle est désormais un secteur à part entière, où se croisent compétences juridiques, financières, techniques et commerciales. Gérer un patrimoine immobilier, ce n'est pas seulement rédiger un bail ou encaisser un loyer, c'est aussi assurer la maintenance, valoriser le bien, conseiller les investisseurs, et surtout garantir une relation équilibrée entre propriétaires et locataires.

La professionnalisation du secteur ouvre de nouvelles perspectives aux jeunes. Les agences immobilières, les cabinets de gestion, les promoteurs et même les collectivités recherchent aujourd'hui des profils formés et qualifiés. La rigueur, la maîtrise du droit foncier, mais aussi le sens du relationnel deviennent des atouts incontournables pour qui veut s'imposer dans ce domaine.

Pour les nouveaux bacheliers en quête d'une orientation porteuse, la filière gestion immobilière se présente comme une voie d'avenir. Elle offre non seulement des débouchés variés, mais elle participe aussi à un enjeu national : structurer et sécuriser le secteur immobilier pour accompagner le développement du pays.

Cet édito ouvre la réflexion : choisir la gestion immobilière, c'est miser sur une carrière au cœur des transformations urbaines du Burkina Faso.

.....Le guide du Bachelier



**ECOLE SUPERIEURE
DE COMMERCE
DE OUAGADOUGOU**

LICENCE GESTION IMMOBILIÈRE

Scanne pour te préinscrire



OBJECTIFS DE LA FILIERE

Former des professionnels capables de gérer, administrer et valoriser des biens immobiliers dans les secteurs privé, public ou social

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Agent immobilier
- Gestionnaire locatif
- Administrateur de biens
- Négociateur immobilier
- Conseiller clientèle

CONDITIONS ET DURÉE DE LA FORMATION

- Conditions d'admission : BAC A, C, D, G1 et G2
- Durée de la formation : 3 ans



+226 25 37 04 06
+226 76 55 17 77

esc.ouaga@gmail.com
www.esc-ouaga.com

Présentation de la filière

La gestion immobilière devient aujourd'hui un secteur stratégique au Burkina Faso. La demande en profession-

nels qualifiés augmente rapidement dans les domaines de l'administration, de la location et de la valorisation des biens immobiliers. L'École Supérieure de Commerce de Ouagadougou (ESC) propose

une Licence Gestion Immobilière destinée à former des experts capables de répondre aux besoins du marché privé, public et social. Cette formation offre une opportunité unique d'acquérir des compétences pratiques tout en développant une compréhension complète des enjeux économiques et juridiques liés à l'immobilier. Grâce à ce programme, les étudiants se préparent à des carrières stimulantes et porteuses.

La gestion immobilière vise à former des spécialistes capables de gérer, administrer et valoriser efficacement des biens immobiliers. Les étudiants apprennent à analyser les marchés, à estimer les valeurs locatives, à négocier des transactions et à assurer le suivi administratif des propriétés. Cette approche pratique, associée à une solide base théorique, permet d'acquérir les réflexes indispensables pour exceller dans les secteurs privé, public ou social. De plus, l'ESC met l'accent sur l'éthique et la transparence, deux valeurs essentielles pour réussir dans un domaine où la confiance constitue la clé des relations avec les clients et les partenaires.

La gestion immobilière offre de nombreux débouchés après l'obtention du diplôme. Les diplômés peuvent exercer comme agents immobiliers, gestionnaires locatifs, administrateurs de biens, négociateurs immobiliers ou conseillers clientèle. Ces métiers, en pleine expansion, répondent à une demande croissante de logements, de bureaux et d'espaces commerciaux. Les entreprises, les collectivités locales et les institutions publiques recherchent des experts capables d'optimiser la gestion de leurs patrimoines. Cette diversité de carrières garantit aux diplômés de l'ESC une insertion rapide sur le marché du travail et des perspectives d'évolution particulièrement intéressantes.

La gestion immobilière à l'ESC est accessible aux titulaires des baccalauréats A, C, D, G1 ou G2. La formation dure trois ans, avec un programme complet incluant des cours théoriques, des travaux pratiques et des stages en entreprise. Cette structure pédagogique assure une immersion progressive dans le monde professionnel. Les étudiants développent ainsi

leurs compétences en négociation, en communication et en analyse financière, tout en consolidant leur réseau grâce aux partenariats de l'ESC avec des agences immobilières, des banques et des institutions publiques. À la fin du parcours, chaque diplômé dispose des atouts nécessaires pour réussir dans un secteur compétitif et lucratif.

Le métier d'agent immobilier

Le métier de agent immobilier consiste à mettre en relation vendeurs et acheteurs, ou propriétaires et locataires, afin de faciliter les transactions immobilières. Ce professionnel évalue les biens, conseille ses clients et s'assure du respect des procédures légales. À Ouagadougou, où la demande en logements et bureaux augmente, le métier de agent immobilier occupe une place stratégique dans le développement urbain. En plus de vendre et louer, l'agent immobilier gère parfois des patrimoines entiers. Cette polyvalence fait du métier de agent immobilier une carrière stimulante et utile pour la société.



Exercer le métier de agent immobilier requiert des compétences variées. D'abord, la communication est essentielle pour convaincre et fidéliser la clientèle. Ensuite, la maîtrise des outils de gestion et des techniques de négociation permet d'assurer la réussite des transactions. Les agents doivent aussi posséder des connaissances juridiques et fiscales, indispensables pour sécuriser les contrats. Enfin, une bonne organisation est nécessaire pour gérer simultanément plusieurs dossiers. Ces compétences, acquises par la pratique et renforcées par des formations, permettent de réussir durablement.

ment dans le métier de agent immobilier.

Pour se lancer dans le métier de agent immobilier, une formation spécialisée est fortement recommandée.

Les débouchés dans le métier de agent immobilier sont nombreux. Les diplômés peuvent travailler dans des agences immobilières, des sociétés de gestion de patrimoine, des banques ou des structures publiques. Certains choisissent de créer leur propre entreprise immobilière, profitant d'un marché en pleine expansion. Avec l'urbanisation rapide de Ouagadougou et des grandes villes africaines, les perspectives d'emploi sont solides. Comme en Côte d'Ivoire ou au Sénégal, où l'immobilier connaît un essor constant, le Burkina Faso offre un terrain favorable à ceux qui souhaitent s'épanouir dans le métier de agent immobilier.

Le métier de négociateur immobilier

Le métier de négociateur immobilier consiste à accompagner vendeurs et acheteurs dans leurs transactions im-

mobilières. Ce professionnel sert d'intermédiaire pour évaluer les biens, prospecter de nouveaux clients et conclure des ventes. À Ouagadougou, où la demande en logements et en bureaux s'accroît, le métier de négociateur immobilier occupe une fonction centrale dans la dynamique urbaine. En recherchant activement des opportunités et en guidant les clients à chaque étape, le métier de négociateur immobilier contribue directement à fluidifier le marché local.

Réussir dans le métier de négociateur immobilier exige une combinaison de savoir-faire techniques et relationnels. La maîtrise de la communication est essentielle pour convaincre, rassurer et fidéliser les clients. Les compétences en négociation permettent d'obtenir de bonnes conditions pour toutes les parties. La connaissance des outils numériques facilite aujourd'hui la promotion et la gestion des annonces. Le métier de négociateur immobilier requiert aussi rigueur et organisation, car gérer plusieurs dossiers simultanément fait partie du quotidien. Ces compétences garantissent la



performance dans un marché concurrentiel.

Pour embrasser le métier de négociateur immobilier, une formation spécialisée est indispensable.

Les débouchés du métier de négociateur immobilier sont multiples et attractifs. Ce professionnel peut exercer dans des agences immobilières, des cabinets de conseil, des banques ou des promoteurs. Certains choisissent aussi de se lancer à leur compte, profitant d'un marché en pleine croissance. Avec l'urbanisation rapide de Ouagadougou et l'évolution des grandes villes africaines, les perspectives sont comparables à celles observées au Sénégal ou en Côte

d'Ivoire. Le métier de négociateur immobilier représente donc une voie d'avenir pour ceux qui souhaitent conjuguer contact humain et réussite professionnelle.

Le métier d'administrateur de biens

Le métier d'administrateur de biens consiste à gérer des patrimoines immobiliers pour le compte de propriétaires privés ou institutionnels. Ce professionnel s'occupe de la location, du suivi des loyers, de l'entretien des bâtiments et du règlement des litiges. À Ouagadougou, où la demande en logements et en bureaux ne cesse d'augmenter, le métier d'administrateur de biens joue un

rôle crucial. En veillant à la valorisation et à la sécurité des investissements immobiliers, l'administrateur de biens apporte une véritable valeur ajoutée aux propriétaires et aux locataires.

Réussir dans le métier d'administrateur de biens exige plusieurs qualités. La rigueur est indispensable pour suivre la comptabilité et respecter les obligations légales. La communication permet de dialoguer efficacement avec les propriétaires, locataires et prestataires de services. La connaissance du droit immobilier et des règles fiscales sécurise la gestion des contrats. L'administrateur de biens doit aussi maîtriser l'organisation et la planification, car il gère souvent plusieurs dossiers à la fois. Ces compétences permettent de bâtir une carrière durable dans le métier d'administrateur de biens.

Les débouchés du métier d'administrateur de biens sont variés et porteurs d'avenir. Ce professionnel peut travailler au sein d'agences immobilières, de cabinets de gestion de patrimoine, de structures publiques ou d'entreprises privées. Cer-

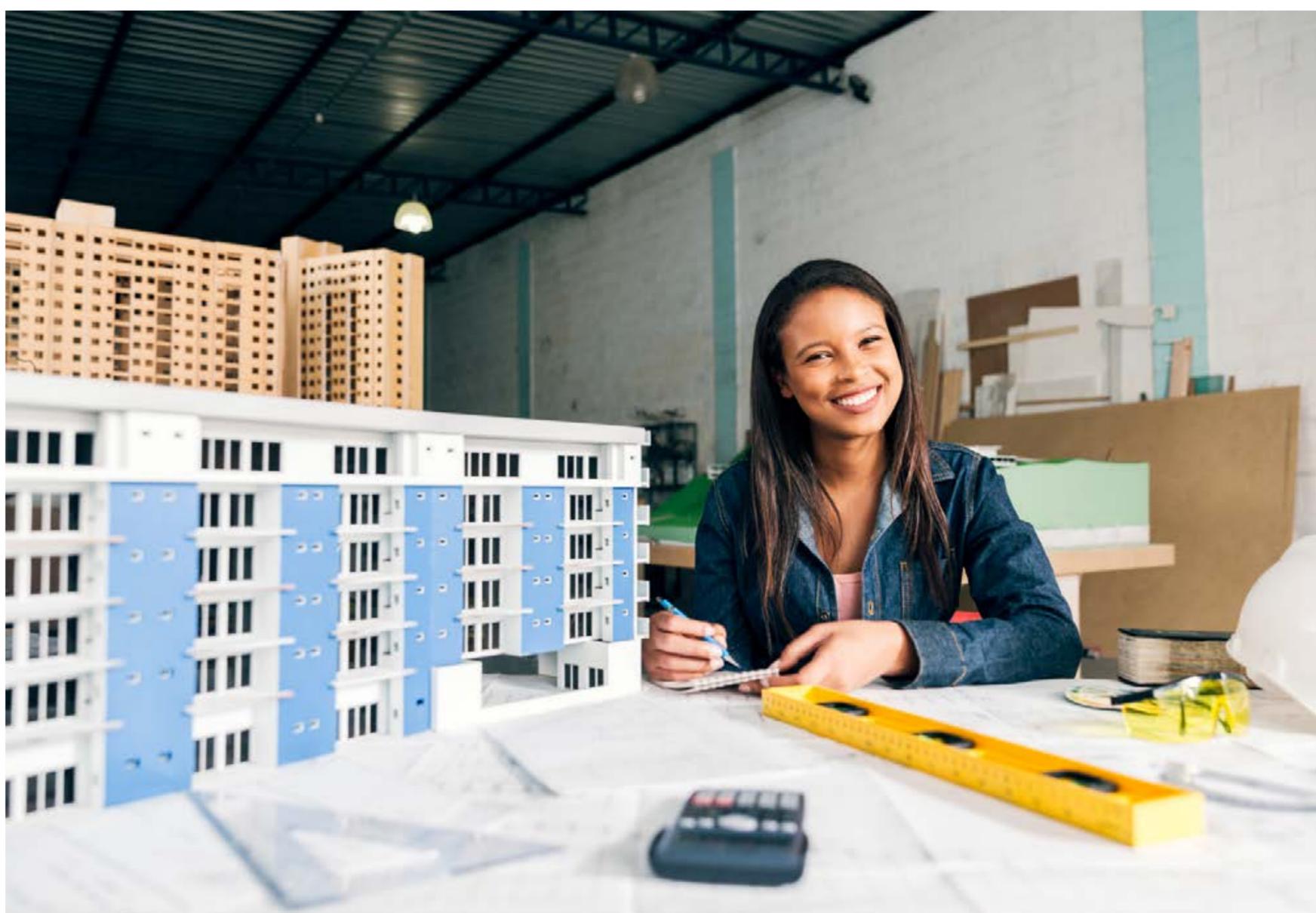
tains choisissent de créer leur propre société de gestion pour répondre à la demande croissante. Comme en Côte d'Ivoire ou au Sénégal, où la profession s'est fortement développée avec l'urbanisation, le Burkina Faso offre de réelles perspectives. Le métier d'administrateur de biens constitue ainsi une opportunité solide pour les jeunes diplômés et les professionnels en reconversion.

Les débouchés du métier de suivi évaluation sont nombreux. Ce professionnel peut travailler dans des ONG, des agences internationales, des ministères, des collectivités territoriales ou des cabinets de conseil. Certains choisissent aussi de devenir consultants indépendants. Comme dans d'autres pays de la sous-région, la demande pour ces compétences est en forte croissance au Burkina Faso. Avec l'augmentation des projets de développement et la nécessité d'en mesurer l'impact, le métier de suivi évaluation offre des perspectives de carrière solides et valorisantes.

Gestionnaire locatif

Description du métier

Le gestionnaire locatif est chargé d'administrer les biens immobiliers mis en location par un propriétaire. Son rôle consiste à assurer la gestion quotidienne



des logements, bureaux ou locaux commerciaux : recherche de locataires, rédaction des baux, encaissement des loyers, suivi des charges et traitement des réclamations. Véritable intermédiaire, il veille à maintenir une relation équilibrée entre propriétaires et locataires.

Missions principales

- Prospecter et sélectionner des locataires fiables.
- Rédiger et gérer les contrats de bail.
- Assurer la perception des loyers et des charges.
- Suivre les travaux d'entretien et de réparation.
- Régler les litiges locatifs en

collaboration avec des juristes.

- Conseiller les propriétaires sur la valorisation de leurs biens.

Compétences nécessaires

- Bonne maîtrise du droit immobilier et des procédures administratives.
- Compétences en compta-

- bilité et gestion financière.
- Sens de l'organisation et rigueur.
- Aptitude à la négociation et à la communication.
- Maîtrise des outils numériques de gestion immobilière.

Formations recommandées

- Bac +2/3 : BTS ou Licence en Gestion immobilière, Droit ou Gestion.
- Bac +4/5 : Master en Gestion immobilière, Urbanisme, ou Audit et Contrôle.
- Certifications professionnelles (modules en gestion locative, droit foncier).

Débouchés et évolution

- Employeurs : agences immobilières, cabinets de gestion, sociétés de promotion immobilière, collectivités locales.
- Évolutions possibles : responsable de patrimoine immobilier, administrateur de biens, directeur d'agence.

Perspectives

Avec la croissance urbaine et la demande en logements, le métier de gestionnaire locatif est en forte ex-

pansion. La digitalisation des procédures (paiement en ligne, plateformes de gestion) renforce l'attractivité de ce profil.

Conclusion

La gestion immobilière n'est plus un simple métier d'appoint. Elle s'affirme aujourd'hui comme une filière stratégique, au carrefour de l'économie, du droit et de l'aménagement urbain. Dans un pays où la demande en logements et en infrastructures ne cesse de croître, les professionnels capables d'administrer, de sécuriser et de valoriser les biens immobiliers deviennent indispensables.

Pour les nouveaux bacheliers, s'orienter vers cette filière, c'est investir dans un domaine porteur, aux débouchés multiples et en constante évolution. C'est aussi participer activement à l'organisation et au développement des villes burkinabè, en apportant des solutions concrètes aux besoins de la société.

La gestion immobilière n'est donc pas seulement une carrière, mais un engagement : celui de construire, pierre après pierre, un secteur moderne, crédible et durable.



**ECOLE SUPERIEURE
DE COMMERCE**

**NOUS FORMONS LES
PROFESSIONNELS
DU MANAGEMENT**

**COURS DU JOUR
COURS DU SOIR**



LICENCES

- Finance Comptabilité
- Economie
- Transport et Logistique
- Banque et Microfinance
- Commerce International
- Management des Projets
- Communication d'Entreprise
- Gestion des Ressources Humaines
- Marketing et Gestion Commerciale
- Gestion Immobilière

MASTERS

- Economie
- Marketing et Communication
- Banque et Assurance
- Commerce International
- Management des Projets
- Audit et Contrôle de Gestion
- Gestion des Ressources Humaines
- Finance

Partenaires :



VISA PUB/MESRSI/049-KSG-011 Du 16-08-2024 AU 15-08-2025

Imprimerie : *SICAM VISUEL Tel : (+226) 78 78 26 00

Ouaga 2000, Boulevard Mouhammar
KADAFI à 800 m de l'échangeur,

+226 25 37 04 06
+226 76 55 17 77
+226 64 03 55 55

esc.ouaga@gmail.com
www.esc-ouaga.com

Le Guide du Bachelier est un magazine numérique gratuit, édité par Ouaga24.com et diffusé chaque semaine

Ce magazine propose :

- Des fiches métiers inspirantes
- Des articles d'orientation et de méthodologie
- La présentation d'écoles et universités du Burkina Faso
- Des interviews, témoignages et conseils pratiques



LE GUIDE DU BACHELIER



Téléchargez-le gratuitement ici

Touchez directement des milliers de bacheliers en quête d'orientation !

Le Guide du Bachelier est une initiative de Ouaga24.com pour accompagner les jeunes diplômés dans leur orientation post-bac. À travers des fiches métiers, des articles d'orientation, des conseils pratiques et des interviews, le guide attire chaque mois des milliers de lecteurs à la recherche d'un établissement.



Chefs d'établissements, c'est l'opportunité pour vous de valoriser vos filières, recruter efficacement et renforcer votre notoriété auprès d'un public qualifié.

Avec une audience solide, une communauté engagée et des canaux variés (Web TV, Web radio, réseaux sociaux, newsletter), le Guide du Bachelier est votre meilleur allié pour la rentrée.

+100 000
visites/mois
sur Ouaga24.com

65 %
de nos lecteurs ont
entre 17 et 25 ans

1 700
abonnés
à notre Newsletter

Nos leviers de diffusion puissants :

- ✓ **Newsletter exclusive - 1 700 abonnés qualifiés**
Chaque semaine, nous envoyons une newsletter spéciale "Orientation & Métiers" à un public ciblé : bacheliers, parents, conseillers, étudiants.
- ✓ **Communauté active - plus de 500 000 abonnés sur les réseaux sociaux**
Nos pages Facebook, Instagram, WhatsApp et TikTok permettent une diffusion massive, avec un excellent taux d'engagement.
- ✓ **Web TV intégrée à Ouaga24.com**
Présentez votre établissement à travers des interviews, des mini-reportages, ou des témoignages vidéo d'étudiants, diffusés sur notre chaîne digitale.nt.
- ✓ **Web Radio Ouaga24**
Profitez d'un canal audio innovant pour toucher les jeunes auditeurs avec des spots, chroniques ou micro-programmes sur votre école.

