



DIPLÔME DU MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE – NIVEAU III

L'activité immobilière s'exerce dans des domaines tels que la construction et l'habitat, la commercialisation, la location, la gestion individuelle et collective de biens neufs ou anciens. Ces activités relèvent du secteur privé ou public dont l'immobilier social. Certaines activités et fonctions nécessitent la possession de la carte professionnelle. Le BTS rend éligible son titulaire à la délivrance de ces cartes.

OBJECTIFS

Le technicien supérieur en **Professions Immobilières** doit :

- savoir **évaluer** les droits et biens immobiliers,
- savoir **promouvoir** les biens ou les droits destinés à une clientèle,
- être capable d'**analyser** et **évaluer** la situation du client et du prospect,
- pouvoir **négoier** pour le compte des différentes parties en présence,
- être capable de **rédiger** les principaux contrats inhérents aux activités de vente ou location immobilière,
- savoir **maîtriser** les incidences des actes juridiques dans chaque situation professionnelle,
- savoir **prendre en compte** l'environnement juridique de l'immeuble,
- être capable d'**organiser** et **tenir** les assemblées générales,
- être capable d'**assurer** la gestion budgétaire et comptable de l'immeuble,

- être capable d'**assumer** la conservation et l'entretien de l'immeuble.

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac ou d'un niveau Bac, d'un titre professionnel de niveau IV, selon la modalité de formation choisie

PUBLICS VISÉS

Individuels, salariés, demandeurs d'emplois

VALIDATION

Diplôme BTS Éducation Nationale

MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Admission sur dossier, tests et entretien individuel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs habilités par l'Éducation Nationale avec une expérience significative.
- Jeux de rôles, études de cas,

cas pratiques progressifs, logiciels adaptés à la filière de formation

- Salles équipées d'ordinateurs avec imprimante partagée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Intermédiaire** : devoirs sur table, 2 examens blancs par an, rapports, soutenance aux oraux, challenges commerciaux (Les Négociales)
- **Finale** : Examen terminal de l'Éducation Nationale

MODALITÉS DE FORMATION EN ALTERNANCE

- **En 2 ans – 1100 Heures** (2 jours de cours / semaine): contrat de professionnalisation, période de professionnalisation, convention initiale alternée, convention de parrainage

EN INITIAL

- **En 2 ans - 1600 Heures + 14 semaines de stages** (présentiel du lundi au vendredi)
- **En 1 an - 1100 heures + 14 semaines de stage** (présentiel du lundi au vendredi) : CIF, CSP, AIF

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION - 100H

- Capacité A : Communiquer oralement
- Capacité B : S'informer – se documenter
- Capacité C : Appréhender un message
- Capacité D : Réaliser un message
- Capacité E : apprécier un message ou une situation

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE - 100H

- Compréhension de la langue étrangère
- Production écrite en langue étrangère
- Compréhension et production de la langue orale

DROIT ET VEILLE JURIDIQUE – 100H

- Le repérage du cadre juridique des activités immobilières
- La qualification juridique dans le cadre des activités immobilières
- La détermination du statut juridique de l'immeuble
- L'analyse du statut juridique des personnes
- La conclusion des contrats et leur exécution
- La prise en compte de la responsabilité
- La gestion de la relation de travail

ECONOMIE ET ORGANISATION DE L'IMMOBILIER – 100H

- L'analyse du marché de l'immobilier
- L'analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier
- Le repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale

- L'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques
- L'étude et la formation des prix dans le secteur immobilier

ARCHITECTURE, HABITAT ET URBANISME, DEVELOPPEMENT DURABLE – 90H

- L'étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux
- La prise en compte des règles d'urbanisme
- Le repérage des éléments caractérisant le bâti
- La prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE – 70H

- La préparation de la communication
- La gestion de la relation de communication
- La gestion des conflits
- La démarche qualité

TRANSACTION IMMOBILIERE – 220H

- L'intégration à l'équipe commerciale
- La participation au travail de l'équipe commerciale
- L'analyse du marché de l'entreprise
- L'organisation de la prospection
- L'évaluation des biens immobiliers à la vente
- L'estimation des loyers
- La prise de mandat et la constitution du dossier client vendeur ou bailleur
- La mise en publicité des biens à vendre et à louer

- La négociation dans l'intérêt des parties
- L'analyse financière du locataire
- L'analyse financière de l'acquéreur
- La réalisation de la vente
- La réalisation de la location
- Le suivi de la relation commerciale

GESTION – 220H

- La découverte de la copropriété
- La préparation, la tenue et le suivi de l'assemblée générale
- La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble
- La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble
- Le suivi technique de l'immeuble
- La découverte du propriétaire
- La découverte du bien
- La conclusion du mandat
- L'information du locataire et le suivi des obligations durant le bail
- Le suivi des obligations et le conseil donné au propriétaire durant le bail

UNITE D'INITIATIVE LOCALE – 100H

- Acquisition de compétences spécifiques, projet pédagogique sur 2 ans dans l'esprit et la logique générale du référentiel des activités professionnelles du diplôme

MODALITÉS D'OBTENTION

	Coef.	Forme	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Ecrit	4H
E2 - Langue vivante étrangère	2	Ecrit	2H
E3 - Conseil en ingénierie de l'immobilier	4	Ecrit	3H
E4 - Communication professionnelle (français et langue étrangère)	2	Oral	20+20 min
E5 - Techniques immobilières			
U5.1 - Transaction immobilière	3	Ecrit	3H
U5.2 - Gestion immobilière	3	Ecrit	3H
E6 - Conduite et présentation d'activités professionnelles	4	Oral	40 min
Epreuve facultative			
EF - Langue vivante étrangère 2	1	Oral	20 min