



BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Titre RNCP 14922

OBJECTIFS :

Le BTS Professions immobilières forme des professionnels des services de l'immobilier exerçant leur activité au sein de cabinets d'administration de biens, d'agences immobilières, d'organismes HLM ou de sociétés de promotions-constructions. Le conseil et le service constituent le socle de leur activité et requièrent la mobilisation de nombreuses compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales, etc. La transaction immobilière vise à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier. La gestion immobilière consiste à assurer l'administration de biens immobiliers collectifs (gestion de copropriété) ou privés et publics individuels (gestion locative). Les débouchés sont donc variés : négociateur immobilier, gestionnaire de biens locatifs, gestionnaire de copropriété, comptable de copropriété, etc. Avec de l'expérience, le titulaire de ce BTS peut aussi devenir chef d'entreprise par la création ou la reprise d'une agence ou d'un cabinet d'administration de biens (syndic de copropriété, gestion locative).

Obtention des cartes professionnelles d'agent immobilier cartes T (transaction), G (gestion) et S (syndic).

COMPÉTENCES ATTESTÉES :

Le titulaire du BTS Professions Immobilières peut occuper des fonctions :

- dans le domaine de la transaction immobilière en assurant le conseil et l'interface entre le vendeur et le demandeur d'un bien immobilier, dans des emplois de chef de vente, négociateur, assistant commercial.
- dans le domaine de la gestion de copropriété, en assurant les fonctions de syndic de copropriété : prise en compte de l'environnement juridique de l'immeuble, gestion budgétaire et comptable de l'immeuble, entretien de l'immeuble, organisation et tenue des assemblées générales.
- dans le domaine de la gestion locative, en exerçant les fonctions de conseiller en location, chargé d'attribution (secteur social), gestionnaire locatif ou assistant en gestion locative. Il assurera dans ce cadre deux activités principales : conclusion de mandats de gestion, gestion des baux sur leur durée. L'ensemble de ces activités s'appuie sur une dimension affirmée de service, de conseil et de communication. Il est donc nécessaire que le titulaire du diplôme maîtrise toutes les facettes de la communication professionnelle : négociation, animation de réunions, rédactions d'écrits administratifs, juridiques ou commerciaux... Pour mener à bien son activité de conseil, il doit également assurer une veille dans les domaines juridique, économique, architectural, urbanistique...

PUBLIC :

Tout public disposant des prérequis – accessibilité possible aux PMR (nous consulter)

PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un baccalauréat (toutes sections), ou d'un titre de niveau Bac

PÉDAGOGIE :

Suivi du programme du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Alternance d'exposés théoriques, d'ateliers et d'études de cas, animés par des professionnels en activité

ÉVALUATION & VALIDATION :

Contrôle continu – Examen blanc – Examen final : Forme Ponctuelle - écrit et oral
LA CERTIFICATION EST DÉLIVRÉE PAR CAPITALISATION DE L'ENSEMBLE DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Possibilité de conserver le bénéfice des notes supérieures à 10/20 pendant 5 ans à compter de leur obtention.

POURSUITE D'ÉTUDES :

Bachelor européen en immobilier (DEESIMMO)
Licence professionnelle
Ecole de commerce

DURÉE :

1 350 heures sur 2 ans

Programme de formation

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Méthodologie de la synthèse
- Méthodologie de l'écriture personnelle
- Thème 2021-2022 : la maison ; Thème 2022-2023 : Le Voyage ; Thème 2023-2024 : Paris

ANGLAIS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

- Démarche d'achat, de vente ou de gestion d'un bien
- Conseil en matière d'acquisition de vente ou de gestion d'un bien
- Gestion des situations conflictuelles à l'oral ou à l'écrit
- Synthèse des informations relatives à un marché à l'oral ou à l'écrit
- Présentation des faits de manière synthétique et structurée
- Démarche d'information et de conseil à destination du client
- Rédaction de documents professionnels
- Identification, compréhension et utilisation du champ lexical propre à l'immobilier

CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER

Droit et veille juridique

- Repérage du cadre juridique des activités immobilières
 - Identification de la ou des règles applicables en fonction de la situation
 - Veille juridique
- Qualification juridique dans le cadre des activités immobilières
 - Distinction entre acte et fait juridique
 - Validité d'une preuve
- Détermination du statut juridique de l'immeuble
 - Les différentes catégories de biens
 - Les droits attachés à l'immeuble
- Analyse du statut juridique des personnes
 - Notion de personne
 - Capacité des personnes

- Conséquences juridiques du statut des personnes physiques ou morales
- Conclusion des contrats et leur exécution
 - Notion de contrat
 - Conclusion et obligations contractuelles d'un contrat
- Prise en compte de la responsabilité o Notion de responsabilité
 - Lien entre préjudice, responsabilité et assurance
- Gestion de la relation de travail
 - Principaux régimes
- Juridiques de travail dans l'immobilier

Relation individuelle et collective de travail

Économie et organisation de l'immobilier

- Analyse du marché de l'immobilier
- Analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier
- Repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale
 - Statistiques
 - Poids de la construction et du logement dans l'activité économique
 - Répartition du patrimoine des ménages
 - Impact du marché international
- Analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques
 - Notion de cycle économique en immobilier
 - Évolutions sociodémographiques
 - Mal-logement
- Étude et formation des prix dans le secteur de l'immobilier
 - Notion de valeur et d'équilibre d'une opération immobilière

Développement durable

Architecture, habitat et urbanisme, développement durable

- Étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux
 - Différents types d'habitat et styles architecturaux Sites protégés et contraintes
 - Spécificités architecturales
 - Écoconstruction
- Prise en compte des règles d'urbanisme
 - Droit et règles de l'urbanisme
 - Outils d'aménagement du territoire
- Repérage des éléments caractérisant le bâtiment
 - Acte de construction
 - Marchés publics et privés
 - Dysfonctionnements
 - Lecture et interprétation des plans

Prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Préparation à la communication
- Gestion de la relation de communication
 - Accueil et prise de congé
 - Argumentation
- Gestion des conflits
 - Les différents types de conflits
 - Gestion de la relation conflictuelle
- Démarche qualité
 - Mise en place d'une démarche qualité
 - Communication en interne et en externe sur la qualité
 - Sondage et Analyse
 - Mise en œuvre de la politique qualité/productivité

Le devoir de conseil/déontologie et ses risques

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Le cadre de travail du négociateur

- L'intégration à l'équipe commerciale
 - Distinguer et caractériser les structures du secteur de l'immobilier
 - Identifier les statuts du négociateur et leurs contenus
- La participation au travail de l'équipe commerciale
 - Repérer les objectifs de l'équipe commerciale
 - Apprécier les résultats de l'équipe commerciale

La constitution d'un portefeuille de biens et de clients

- L'analyse du marché de l'entreprise
 - Identifier et évaluer le marché de l'entreprise, son environnement et son évolution
- L'organisation de la prospection
 - Mettre en place une action de prospection
 - Évaluer les résultats de l'action de prospection

Le conseil en estimation

- L'évaluation des biens immobiliers à la vente
 - Estimer les biens et les droits immobiliers
 - Argumenter et réaliser un avis de valeur
 - Conseiller le client sur le plan fiscal
- L'évaluation des loyers
 - Déterminer le montant du loyer et des charges

- Mesurer la rentabilité locative
- Conseiller le client sur des choix d'investissement

La commercialisation des biens

- La prise de mandat et la constitution du dossier client vendeur ou bailleur
 - Collecter les informations nécessaires à la rédaction du mandat
 - Présenter le mandat au client et ses incidences juridiques et commerciales
- La mise en publicité des biens à vendre et à louer
 - Définir et mettre en œuvre une stratégie de communication
- La négociation dans l'intérêt des parties
 - Découvrir les besoins, les contraintes et les motivations du client acquéreur et locataire
 - Organiser et assurer le suivi des visites
 - Négocier l'offre du client dans l'intérêt des parties

Le conseil en financement

- L'analyse financière du locataire
 - Évaluer la qualité de la candidature du locataire
 - Orienter le client vers une solution équilibrée
- L'analyse financière de l'acquéreur
 - Évaluer la capacité financière du client
 - Orienter le client vers un financement équilibré

La conclusion de la transaction

- La réalisation de la vente
 - Présenter au client un avant-contrat adapté et en mesurer les incidences juridiques
 - Constituer le dossier de vente
 - Mesurer les incidences de la signature de l'acte authentique
- La réalisation de la location
 - Élaborer le contrat de bail et constituer le dossier
 - Assurer l'entrée dans les lieux du locataire
- Le suivi de la relation commerciale
 - Assurer la fidélisation de la clientèle

GESTION

Gestion de copropriété

- Découverte de la copropriété
 - Caractéristiques de la copropriété
 - Contrat de syndic et nouveau décret, fiche information
 - Droits et obligations des copropriétaires
 - Rôle et responsabilités du syndicat
- Préparation, tenue et suivi de l'assemblée générale
 - Convocation et suivi

- Les nouvelles dispositions depuis le Covid
- Les nouvelles passerelles
- Animation
- Gestion et suivi administratif et juridique de l'immeuble
 - Entretien de l'immeuble
 - Gestion du personnel
 - Recouvrement des charges
 - Actions en justice
- Gestion comptable et budgétaire de l'immeuble
 - Clés de répartition
 - Budget prévisionnel
 - Enregistrements comptables
 - Comptes annuels
 - Situation financière
- Suivi technique de l'immeuble
 - Contrats d'assurance
 - Obligations du syndic
 - Procédures en cas de travaux urgents
 - Rénovation des nouvelles résolutions et leur application

Gestion locative

- Découverte du propriétaire
- Découverte du bien
- Conclusion du mandat
- Information du locataire et suivi des obligations durant le bail
 - Obligations du locataire
 - Recouvrement des sommes dues par le locataire
 - Réaliser les actes de gestion liés à la sortie du locataire
- Suivi des obligations et conseil donné au propriétaire durant le bail
 - Obligations du bailleur
 - Gestion des travaux, des sinistres
 - Conseil du bailleur
 - Déclarations fiscales
 - Opérations liées à la fin du bail
 - Nouveau DPE et ses conséquences
 - Les travaux d'économie d'énergie et leur impact dans le loyer

Conduite et présentation des activités professionnelles

La définition des objectifs et du contenu de cette épreuve participe à un projet pédagogique défini.

Elle se compose de deux présentations orales de 20 minutes (10 minutes de présentation + 10min de discussion)

- 1- Présentation d'une **activité professionnelle** menée en stage (reposant sur un rapport écrit de 10 pages), puis un entretien de 10 minutes également avec le jury au sujet de cette présentation 2
- 2- Présentation de 10 minutes de l'étude réalisée dans le cadre de **l'unité d'initiative locale**, avant un entretien de 10 minutes avec le jury sur différents points de l'exposé.

Chaque étudiant s'engage avec le soutien de ses enseignants, à **élaborer une problématique locale** afin de montrer sa capacité à s'inclure dans le milieu économique dans lequel il évolue. Son travail peut alors porter sur un éco quartier existant, un projet de construction ou une rénovation urbaine engagés...

La validation du module de conduite et présentation des activités professionnelles relève de la décision des autorités académiques, sur avis de l'inspection pédagogique régionale ayant en charge le suivi du BTS PI