



Référentiel de Formation BTS Professions Immobilières 2021 - 2023

La formation est dispensée sur deux années et a pour objectif de former des professionnels des services de l'immobilier.
Prérequis : La formation est accessible aux apprenants ayant préalablement validé un bac. Une première année de fac est un atout supplémentaire pour cette formation.
Modalité pédagogique : La formation propose 1204h de cours en présentiel.

Modules	Durée en heures	Objectifs pédagogiques	Modalité d'évaluation	Coefficients
	116h	UNITE D'APPRENTISSAGE 1 : CULTURE GENERALE ET EXPRESSION		
Expression		<ul style="list-style-type: none"> - Communiquer par écrit ou oralement - S'informer, se documenter - Appréhender un message - Réaliser un message - Apprécier un message ou une situation 	Evaluation ponctuelle et écrite	3
Culture générale		<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir une culture sur la profession immobilière - Développer le sens de la réflexion 		
	116h	UNITE D'APPRENTISSAGE 2 : LANGUE VIVANTE ETRANGERE APPLIQUEE A L'IMMOBILIER (LV1)		
La démarche d'achat, de vente ou de gestion d'un bien		<ul style="list-style-type: none"> - Recueillir et transmettre des informations - Evaluer les enjeux et les objectifs de la situation - Décrire une organisation, une procédure, une modalité d'action ou un environnement - Présenter un bien ou un service (caractéristiques et prix) - Négocier, argumenter, convaincre - Rendre compte d'une situation, d'une démarche, d'une procédure, d'une action 	Evaluation ponctuelle et écrite	2
Le conseil en matière d'acquisition, de vente ou de gestion d'un bien		Conseiller un client (bailleur, locataire, acquéreur, investisseur, propriétaire)		
La gestion des conflits		<ul style="list-style-type: none"> - Identifier la source ou la cause d'un conflit - Identifier les intentions et le point de vue des parties - Argumenter et justifier une démarche et des choix - Distinguer les faits des opinions - Adopter une posture professionnelle 		
La synthèse d'informations relatives à un marché		<ul style="list-style-type: none"> - Repérer et interpréter l'information pertinente - Présenter des faits de manière structurée - Construire une synthèse - Identifier les usages, les codes sociaux et comportementaux et les données culturelles d'un pays donné - Rédiger un commentaire 		
La démarche d'information et/ou de conseil à destination d'un client		<ul style="list-style-type: none"> - Elaborer différents types de documents professionnels - Identifier les informations essentielles, les classer et les synthétiser 		
La rédaction de comptes rendus de documents de communication		<ul style="list-style-type: none"> - Synthétiser des informations d'une ou plusieurs sources - Reformuler, restructurer et interpréter un message - Produire un compte rendu à caractère professionnel - Elaborer un document professionnel de communication 		
Compréhension de documents généraux relatifs aux professions de l'immobilier		<ul style="list-style-type: none"> - Identifier le type d'écrit - Identifier les champs lexicaux - Repérer les mots connus et les mots transparents - Inférer le sens des mots inconnus - Repérer les liens illogiques 		

		<ul style="list-style-type: none"> - Repérer la structure du coument - Repérer les schémas arumentatifs - Classer, hiérarchiser, synthétiser des informations - Rechercher les informations de manière ciblée 		
Compréhension de documents professionnels dans le cadre d'opérations d'achat, de vente, de location ou de gestion d'un bien		<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre des informations à différents niveaux de technicité - Comprendre des procédures et des démarches commerciales - Comprendre les réglementations 		
	310h	UNITE D'APPRENTISSAGE 3 : CONSEIL EN INGENIERIE DE L'IMMOBILIER		4
		Droit et veille juridique		
Le réparaage du cadre juridique des activités immobilières		<ul style="list-style-type: none"> - Identifier dans une situation juridique donnée, la ou les règles de droit applicable - Actualiser et analyser des informations juridiques en appliquant une méthodologie adaptée 	Evaluation ponctuelle et écrite	
La qualification juridique dans le cadre des activités immobilières		<ul style="list-style-type: none"> - Distinguer des actes et faits juridiques et leurs conséquences - Analyser la validité d'un moyen de preuve 		
La détermination du statut juridique de l'immeuble		<ul style="list-style-type: none"> Identifier les différentes catégories de biens Repérer les droits attachés à l'immeuble 		
L'analyse du statut juridique des personnes		<ul style="list-style-type: none"> Identifier la notion de personne Déterminer la capacité des personnes Analyser les conséquences juridiques du statut de la personne physique Analyser les conséquences juridiques du statut de la personne morale 		
La conclusion des contrats et leur exécution		<ul style="list-style-type: none"> Analyser la notion de contrat et classer les différents types de contrats Conclure un contrat Apprécier la portée des obligations contractuelles 		
La prise en compte de la responsabilité		<ul style="list-style-type: none"> Identifier la notion de responsabilité dans les rapports juridiques Etablir le lien entre préjudice, responsabilité et assurance 		
La gestion de la relation de travail		<ul style="list-style-type: none"> Identifier et caractériser les principaux régimes juridiques de travail dans l'immobilier Gérer la relation individuelle de travail Gérer les relations collectives de travail 		
		Economie et organisation de l'immobilier		
L'analyse du marché de l'immobilier		<ul style="list-style-type: none"> Identifier et repérer les informations relatives au marché de l'immobilier 	Evaluation ponctuelle et écrite	
L'analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier		<ul style="list-style-type: none"> Repérer la multiplicité des intervenants Identifier et appréhender la stratégie de l'entreprise 		
Le repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale		<ul style="list-style-type: none"> Repérer et analyser les statistiques Evaluer le poids de la construction et du logement dans l'activité économique Identifier le poids des dépenses consacrées au logement dans le budget des ménages Analyser la répartition du patrimoine des ménages Prendre en compte l'impact du marché international 		
L'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques		<ul style="list-style-type: none"> Analyser la notion de cycle économique en immobilier Identifier les évolutions sociodémographiques Définir et mesurer le mal-logement 		
L'étude et la formation des prix dans le secteur immobilier		<ul style="list-style-type: none"> Analyser la notion de valeur et définir l'équilibre d'une opération immobilière Estimer les effets générés par l'application des principes du développement durable 		

Architecture, habitat et urbanisme, développement durable				
L'étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux		<p>Appréhender les différents types d'habitat</p> <p>Caractériser les fondamentaux de l'architecture et identifier les différents styles architecturaux</p> <p>Estimer l'impact du style architectural sur la valeur des biens immobiliers</p> <p>Identifier les sites protégés et leurs contraintes</p> <p>Distinguer les spécificités architecturales régionales</p> <p>Repérer les différents types d'éléments d'éco-construction</p>	Evaluation ponctuelle et écrite	
Le repérage des éléments caractérisant le bâti		<p>Repérer les étapes de l'acte de construire et identifier les acteurs</p> <p>Distinguer les procédures des marchés de travaux publics et privés</p> <p>Repérer les techniques et le vocabulaire de base associés aux différents corps de métiers</p> <p>Repérer les dysfonctionnements des bâtiments</p> <p>Lire et interpréter des plans</p>		
La prise en compte des règles d'urbanisme		<p>Préciser les sources du droit de l'urbanisme, analyser les documents de référence</p> <p>Recenser les contraintes d'utilisation du sol, les règles d'orientation générale</p> <p>Interpréter et exploiter les documents d'urbanisme</p> <p>Identifier les outils d'aménagement du territoire et les acteurs</p>		
La prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales		<p>Identifier les règles sociétales et environnementales en matière immobilière</p> <p>Interpréter les diagnostics immobiliers</p>		
	78h	UNITE D'APPRENTISSAGE 4 : COMMUNICATION PROFESSIONNELLE		
La préparation de la communication		<p>Analyser le cadre de la communication</p> <p>Choisir les outils adaptés</p>	Evaluation en contrôle en cours de formation avec 1 situation d'évaluation	2
La gestion de la relation de communication		<p>Personnaliser l'accueil et/ou la visite</p> <p>Construire une argumentation et un message adaptés à la situation</p> <p>Formaliser le contenu de la relation</p> <p>Adapter la prise de congé à la situation</p>		
La gestion des conflits		<p>Evaluer les différents types de conflits</p> <p>Gérer la relation conflictuelle</p>		
La démarche qualité		<p>Mettre en place une démarche qualité</p> <p>Analyser le(s) résultat(s) pour adapter la démarche</p> <p>Communiquer sur la qualité en interne et en externe</p>		
	468h	UNITE D'APPRENTISSAGE 5 : TECHNIQUES IMMOBILIERES		6
		La transaction immobilière		
Le cadre de travail du négociateur		<p>Distinguer et caractériser les structures du secteur de l'immobilier</p> <p>Identifier les statuts du négociateur et leurs contenus</p> <p>Repérer les objectifs de l'équipe commerciale et apprécier les résultats</p>	Evaluation ponctuelle et écrite	3
La constitution d'un portefeuille de biens et de clients		<p>Identifier et évaluer le marché de l'entreprise, son environnement et son évolution</p> <p>Mettre en place une action de prospection et évaluer les résultats</p>		

Les conseils en estimation	Estimer les biens et les droits immobiliers Argumenter et réaliser un avis de valeur Conseiller le client sur le plan fiscal Déterminer le montant du loyer et des charges Mesurer la rentabilité locative Conseiller le client sur des choix d'investissement		
La commercialisation des biens	Collecter les informations nécessaires à la rédaction du mandat Présenter au client le mandat et ses incidences juridiques et commerciales Définir et mettre en œuvre une stratégie de communication pour la mise en publicité des biens à vendre ou à louer 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	Evaluer la qualité de la candidature du locataire Orienter le client vers une solution équilibrée Evaluer la capacité financière du client Orienter le client vers un financement équilibré		
La conclusion de la transaction	Présenter au client un avant-contrat adapté en en mesurer les incidences juridiques Constituer le dossier de vente Mesurer les incidences de la signature de l'acte authentique Elaborer le contrat de bail et constituer le dossier Assurer l'entrée dans les lieux du locataire Assurer la fidélisation de la clientèle		
La gestion de la copropriété			
La découverte de la copropriété	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les grandes caractéristiques de la copropriété - Distinguer parties communes et parties privatives et identifier la destination de l'immeuble - Analyser le contrat de syndic - Identifier les droits et obligations de copropriétaires - Respecter le rôle et les responsabilités respectives du syndicat des copropriétaires et du conseil syndical 	Evaluation ponctuelle et écrite	1.5
La préparation, la tenue et le suivi de l'assemblée générale	<ul style="list-style-type: none"> - Préparer la convocation de l'assemblée générale - Diriger et animer une assemblée générale - Assurer le suivi d'une assemblée générale 		
La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir et mettre à jour le carnet d'entretien de l'immeuble - Gérer le personnel de la copropriété - Assurer le recouvrement des charges de copropriété - Agir en justice en tant que mandataire du syndicat - Organiser les archives du syndicat 		
La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier et utiliser les différentes clés de répartition s'appliquant à une copropriété - Etablir un budget prévisionnel - Effectuer les opérations d'enregistrement, des factures et des appels de fonds - Interpréter les comptes annuels - Analyser la situation financière de la copropriété - Etablir l'état daté et mettre en œuvre le privilège spécial 		
Le suivi technique de l'immeuble	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les contrats d'assurance à souscrire et les garanties à mettre en œuvre - Identifier les obligations du syndic en matière de sécurité de l'immeuble - Identifier les diagnostics obligatoires pour les parties communes de l'immeuble - Appliquer les procédures à mettre en œuvre en cas de travaux urgents 		
La gestion locative			
La découverte du propriétaire	<ul style="list-style-type: none"> - Collecter les renseignements indispensables concernant la situation juridique du propriétaire et analyser les conséquences 	Evaluation ponctuelle et écrite	1.5
La découverte du bien	<ul style="list-style-type: none"> - Collecter et vérifier les renseignements indispensables et en analyser les conséquences 		

La conclusion du mandat		- Analyser les conditions de validité et d'exécution du mandat		
L'information du locataire et le suivi des obligations durant le bail		- Identifier les principales obligations du locataire et s'assurer de leur bonne exécution - Identifier et recouvrer les sommes dues par le locataire - Réaliser les actes de gestion liés à la sortie du locataire		
Le suivi des obligations et le conseil donné au propriétaire durant le bail		- Identifier les principales obligations du bailleur et s'assurer de leur bonne exécution - Comparer les devis, évaluer le montant des travaux et suivre leur exécution - Identifier les aides que peut solliciter le bailleur - Conseiller le bailleur sur les assurances à souscrire relatives au bien loué - Assurer la gestion et le suivi des sinistres et mettre en œuvre les assurances adéquates - Etablir le compte rendu de gestion et réaliser les opérations comptables afférentes - Etablir les déclarations fiscales - Gérer les opérations liées à la fin du bail		
	116h	UNITE D'APPRENTISSAGE 6 : FORMATION D'INITIATIVE LOCALE		
Conduite et présentation d'activités professionnelles		- Mener des missions et des analyses à caractères professionnel - Mobiliser les connaissances et les compétences dans le cadre de situations professionnelles - S'adapter et réagir positivement à des situations professionnelles réelles ou susceptibles d'être vécues en milieu professionnel - Démontrer son implication dans des activités relevant du secteur - Valoriser son expérience professionnelle	Evaluation en contrôle en cours de formation avec 2 situations d'évaluation	4
TOTAL	1204h			

39 rue Bouret 75019 Paris

Suptertiaire

Tél. 01.42.47.95.87

Etablissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé

Note: Ce document n'est pas contractuel et peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.