



BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIERES

(En alternance)

Sous statut apprenti(e) ou de contrat de professionnalisation

LES OBJECTIFS

1. Se former aux métiers des professions immobilières
2. Obtenir les savoirs de base du métier afin de valider son diplôme de Brevet de Technicien Supérieur

PUBLIC

Tout public « Centre de formation accessible au public en situation de handicap »

Code RNCP : RNCP38380

Certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date de certification : 01/01/24

PRE-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau Baccalauréat

DÉLAIS D'ACCÈS : 48h

Contact : Emilie Quévy emilie@formationplus.org

PARCOURS PASSERELLE

[BTS professions immobilières - Onisep](#)

LIEU DE FORMATION

FORMATION PLUS HAUTS DE France
2, rue de la Croix, 59600, Maubeuge

TARIFS

Aucun frais de scolarité
Financée par les OPCO

FORMATEUR

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions

DURÉE DE LA FORMATION

1 350 heures sur 2 ans (parcours adapté en fonction du profil)

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques et pratiques en salle de cours

SUIVI ET EVALUATION

Évaluation tout au long de la formation Passage d'examen sous forme ponctuelle



PLAN DE FORMATION

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIERES

RNCP38380BC01 - CONDUITE DU PROJET IMMOBILIER DU CLIENT EN VENTE ET/OU LOCATION

- Prospection et négociation du mandat
 - Identification du projet du client
 - Mise en œuvre d'une stratégie de prospection
 - Captation du mandat
 - Constitution du dossier de vente ou de location
- Commercialisation du bien pour une vente ou une location
 - Définition et mise en œuvre d'une stratégie commerciale
 - Élaboration de supports commerciaux
 - Évaluation et actualisation des choix stratégiques mis en place auprès du propriétaire
- Accompagnement du client acquéreur
 - Analyse du projet d'achat et de la capacité financière du client
 - Présentation des biens et négociation en cas d'acquisition
 - Préparation de l'avant-contrat et accompagnement du client acquéreur jusqu'à l'acte définitif
- Accompagnement du client bailleur et locataire
 - Analyse du projet du bailleur et des besoins du locataire
 - Gestion des visites
 - Sélection du locataire
 - Rédaction du bail
 - Entrée dans les lieux
- Suivi administratif et financier de la location
 - Suivi, recouvrement et évolution des loyers et charges
 - Conseil en fiscalité des revenus locatifs
 - Renouvellement du bail
 - Gestion des congés



- Dynamisation et personnalisation de la relation client
 - Construction et développement de l'image et de la notoriété de l'entreprise immobilière
 - Exploitation et animation du fichier clients

RNCP38380BC02 - ADMINISTRATION DES COPROPRIETES ET DE L'HABITAT SOCIAL

- Présentation d'une copropriété (prise de connaissance de l'immeuble)
 - Repérage des caractéristiques d'une copropriété
 - Identification du cadre juridique d'une copropriété
- Conclusion du contrat de syndic
 - Collecte des informations sur la copropriété
 - Conseil sur le mode de gestion de la copropriété
 - Négociation et rédaction du contrat de syndic
- Processus de décision en copropriété
 - Élaboration de la convocation à l'assemblée générale
 - Tenue de l'assemblée générale
 - Suivi de l'assemblée générale
- Gestion administrative et comptable de la copropriété
 - Élaboration et suivi des budgets
 - Suivi des comptes des copropriétaires
 - Diffusion, mise à jour et conservation des informations de la copropriété
 - Traitement de la mutation d'un lot.
- Gestion du personnel de la copropriété
 - Conseil sur le choix des modalités juridiques et techniques d'entretien et de surveillance
 - Recrutement et gestion du personnel
 - Management du personnel d'immeuble
- Gestion des contentieux au sein de la copropriété
 - Prévention des difficultés des copropriétés
 - Suivi des contentieux avec les copropriétaires
- Accès au logement social
 - Repérage des caractéristiques du logement social
 - Attribution d'un logement social
 - Détermination des principales clauses du bail social
 - Suivi adapté des bénéficiaires de logements sociaux



RNCP38380BC03 - CONSEIL EN GESTION DU BATI DANS LE CONTEXTE DE CHANGEMENT CLIMATIQUE

- Information du client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier
 - Identification des enjeux sociétaux et environnementaux du changement climatique
 - Analyse des capacités d'adaptation d'un bien immobilier donné aux conséquences du changement climatique
 - Accompagnement du client en matière d'adaptation au changement climatique
- Accompagnement du client lors des opérations de travaux
 - Identification des besoins en travaux de l'immeuble
 - Conseil sur les dispositifs de financement des travaux
 - Identification des modalités de mise en œuvre des travaux
 - Relations avec les différents partenaires et collecte des devis
 - Prise de décision et suivi des travaux
- Gestion des risques et des sinistres
 - Identification des besoins en termes d'assurance et de choix de la solution adaptée
 - Mise en œuvre de l'assurance en cas de sinistre
 - Traitement des contentieux liés aux travaux à réaliser
- Prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil au client
 - Identification des contraintes, des outils d'aménagement du territoire et des différents acteurs
 - Interprétation et analyse des documents de référence et des procédures en matière d'urbanisme
 - Analyse du projet du client au regard des évolutions de la politique d'aménagement du territoire
- Participation à des opérations de Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA) dans un contexte de changement climatique
 - Identification des contraintes, des outils d'aménagement du territoire et des différents acteurs
 - Interprétation et analyse des documents de référence et des procédures en matière d'urbanisme
 - Analyse du projet du client au regard des évolutions de la politique d'aménagement du territoire

RNCP38380BC04 - CONSTRUCTION D'UNE PROFESSIONNALITE DANS L'IMMOBILIER

- Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière
 - Identification des acteurs sur un territoire
 - Présentation du territoire



- Mise en œuvre des compétences comportementales attendues
 - Analyse du marché immobilier local (offre, demande, environnement)
 - Spécificités architecturales d'un territoire
 - Évolution de l'habitat sur un territoire
- Analyser et développer l'entreprise immobilière
 - Caractérisation et positionnement de l'entreprise sur le territoire
 - Développement ou création d'une activité immobilière
 - Caractéristiques de l'environnement : facteurs politiques, légaux, économiques socioculturels, technologiques et environnementaux
 - Outils d'analyse concurrentielle
- Se projeter dans une démarche entrepreneuriale
 - Étude de la pertinence d'un projet de développement de l'entreprise
 - Mise en œuvre des compétences comportementales attendues
 - Principes du plan de marchéage
 - Différents statuts juridiques de l'entreprise immobilière
- Dynamiser la relation client
 - Développement d'une communication efficace et proactive, y compris digitale
 - Animation des espaces digitaux de la relation client
 - Évaluation de la satisfaction client à partir d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs
 - Communication externe interpersonnelle, de groupe, numérique (espaces clients, réseaux sociaux, etc.)
 - Exploitation des fichiers clients
- Concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics
 - Développement des stratégies de fidélisation du client
 - Évaluation de la e-réputation
 - Mise en œuvre des compétences comportementales attendues
 - Stratégies de fidélisation de la clientèle
 - Mesure de la satisfaction des clients, de l'image de l'entreprise
- Construire son identité professionnelle, y compris numérique
 - Identification de ses qualités professionnelles, de ses centres d'intérêt
 - Posture professionnelle
- Concevoir un projet professionnel
 - Conception et valorisation de son profil en respectant le cadre réglementaire et les codes sociaux
 - Recherche de stage, d'emploi, d'une poursuite d'études



- Mise en œuvre des compétences comportementales attendues
 - Outils et techniques de recherche de stage, d'emploi
 - Parcours de formation
 - Formation professionnelle tout au long de la vie

RNCP38380BC05 – DÉVELOPPEMENT CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

RNCP38380BC06-LANGUE VIVANTE ETRANGERE 1

- Compréhension de l'écrit et expression écrite qui vous permettra d'obtenir le niveau B2 du référentiel européen dans les compétences en langue vivante suivantes :
 - Compréhension de documents écrits.
 - Production écrite.
 - Compréhension de l'oral.
 - Production et interactions orales.
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction qui vous permettra d'acquérir les compétences suivantes :
 - Compréhension de l'oral.
 - Production et interactions orales.

RNCP38380BC06- ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET ECONOMIQUE DES ACTIVITES IMMOBILIERES

Thème 1 - Du droit de propriété au droit au logement : Quelle place pour le droit au logement ?

- Identifier les complémentarités et les tensions entre droit de propriété et droit au logement
 - La hiérarchie des sources du droit
 - Le droit de propriété : définition, caractères et attributs
 - Le droit au logement : définition, évolution et place

Thème 2 - L'environnement des activités immobilières : Quel encadrement des activités immobilières ?

- Repérer la réglementation spécifique applicable aux activités immobilières
 - Les sources actuelles de la réglementation des activités d'entremise et de gestion des immeubles et fonds de commerce
 - Les activités immobilières réglementées
 - Les professionnels concernés



- Identifier les obligations professionnelles liées à l'exercice d'une activité immobilière
 - Les conditions d'accès et d'exercice des activités immobilières d'entremise
 - Les règles de déontologie
 - Le devoir d'information et de conseil
 - La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Quelles sont les particularités du secteur de l'immobilier ?

- Caractériser un parc immobilier
 - Le parc immobilier résidentiel
 - Le parc immobilier d'entreprise
- Identifier les acteurs du secteur
- Analyser le fonctionnement d'un marché de l'immobilier
 - Les différents marchés de l'immobilier : approche fonctionnelle et approche géographique
 - La loi de l'offre et de la demande
 - Les déterminants économiques et sociodémographiques influençant les prix de l'immobilier
 - Les autres facteurs influençant le marché de l'immobilier
 - Le financement : conditions d'accès au crédit immobilier, niveau des taux d'intérêt.
- Prendre en compte l'impact du marché international
 - Le développement des services au niveau international dans le secteur de l'immobilier
 - Les introductions aux influences croisées entre les marchés immobiliers français et étrangers
 - La mesure de la pénétration du marché français par les investisseurs étrangers

Comment adapter le parc résidentiel aux évolutions des besoins des ménages ?

- Identifier l'évolution des besoins d'un ménage
- Analyser un parcours résidentiel
 - Le parcours résidentiel : diversité et facteurs explicatifs
 - Le mal logement : notion, conséquences sociales, économiques et écologiques
 - Le logement social : cadre général, grandes caractéristiques
- Apprécier les effets des politiques publiques sur l'accès au logement
 - Le rôle des collectivités territoriales en matière de logement
- Identifier les différents outils d'intervention publique sur l'offre et la demande
 - L'Intervention de l'État dans le cadre de la politique :
 - du logement et de l'habitat
 - du développement durable
 - Les enjeux des outils fiscaux, des subventions et des aides au logement



Thème 3 - Le cadre juridique des opérations immobilières

Quelle est la prise en compte par le droit de la situation des personnes dans la mise en œuvre de leur projet immobilier ?

- Caractériser la situation juridique de la personne
 - La Personnalité et capacité juridique
 - Les régimes d'incapacité
 - La prise de décisions patrimoniales
 - Les différents types d'union et leurs incidences sur les actes juridiques
 - La protection du logement de la famille
 - Le statut du commerçant
 - Le statut de l'entrepreneur / Chef d'entreprise.

Comment le droit sécurise-t-il les opérations immobilières ?

- Identifier les principes généraux du droit des contrats
 - Le contrat : définition et classifications
 - Les principes directeurs du droit des contrats : liberté contractuelle, force obligatoire, bonne foi
 - La phase précontractuelle
 - La formation du contrat
 - L'exécution du contrat
 - L'inexécution contractuelle
- Distinguer les différents types de responsabilités
 - La responsabilité civile contractuelle,
 - La responsabilité civile extracontractuelle
 - La responsabilité pénale

Comment le patrimoine immobilier est-il protégé et encadré ?

- Identifier les différentes catégories de biens
 - Le patrimoine : composition et caractères
 - Les biens meubles et immeubles
 - Les biens corporels et incorporels
- Repérer les droits attachés à l'immeuble
 - Les démembrements du droit de propriété
 - Les limites au droit de propriété
- Déterminer les modes d'acquisition, de détention et de transfert de la propriété immobilière
 - Les modes d'acquisition de la propriété
 - Les modes de transfert de propriété
 - Les différentes formes de propriété collectives
 - La société civile immobilière

Comment faire valoir ses droits ?

- Choisir un mode de résolution adapté des litiges dans le domaine de l'immobilier
 - Les actes et les faits juridiques,
 - La preuve
 - L'organisation juridictionnelle
 - Les modes alternatifs de résolution des conflits

Thème 4 - Le développement de l'entreprise immobilière

Quelles sont les stratégies possibles pour les entreprises immobilières ?

- Analyser les choix stratégiques des acteurs
 - Les outils de diagnostic interne et externe
 - Les différentes stratégies
 - Le choix de la stratégie de domaines
- Analyser la faisabilité financière du projet
 - Le budget prévisionnel
 - Le seuil de rentabilité prévisionnel
 - Le besoin de financement
 - La trésorerie

Les entreprises immobilières ont-elles toutes la même structure organisationnelle ?

- Justifier le choix d'une structure juridique adaptée
 - L'entreprise individuelle
 - Les principales sociétés commerciales
- Identifier les différents modes de partenariats
 - Les réseaux de coopération
 - Les réseaux intégrés
 - Les mandataires indépendants
 - Les syndicats professionnels
 - Les fédérations.
- Repérer le rôle du système d'information dans le fonctionnement de l'entreprise
 - Composantes et rôles du système d'information : opportunités et risques



Quelles possibilités le droit propose-t-il en matière de de ressources humaines pour les activités immobilières ?

- Identifier les statuts des collaborateurs
 - Le profil de poste
 - Les documents support de la candidature
 - Le statut des collaborateurs et rémunération

- Analyser les incidences des choix de statuts choisis par l'employeur
 - Le contrat de travail
 - Le contrat de mandat d'agent commercial
 - La convention collective de l'immobilier

L'Employeur

Le(La) Salarié(e)

FORMATION PLUS HAUTS DE FRANCE