BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Rentrée

Septembre 2024

TAUX DE RÉUSSITE

2021 : 100 %
2022 : 75 %
2023 : 91 %

SITUATION POST DIPLÔME

INTÉGRATION PRO : **97 %**

NON RÉPONSE : **3 %**

Année de référence : Promo 2022-2023

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

OBJECTIFS

- Acquérir une solide compréhension des aspects juridiques, techniques et économiques du secteur immobilier
- Maitriser les outils et techniques de gestion immobilière, y compris la commercialisation, la négociation et la gestion locative
- Développer des compétences en communication et en relation client pour répondre efficacement aux besoins des clients et des parties prenantes
- Apprendre à utiliser les technologies de l'information et de la communication spécifiques au secteur de l'immobilier
- Comprendre les enjeux du marché immobilier, y compris la règlementation en vigueur et les tendances économiques
- Développer des compétences en gestion administrative et financière dans le cadre de transactions immobilières
- Se familiariser avec les différents types de biens et les spécificités de leur commercialisation et de leur gestion
- Acquérir une vision globale et stratégique du marché immobilier, afin de s'adapter aux évolutions et aux demandes du secteur

DÉBOUCHÉS

- Négociateur immobilier
- Gestionnaire de biens locatifs
- Gestionnaire de copropriété, chargé de gestion administrative, comptable et technique des immeubles en copropriété
- Chargé de prospection auprès des acheteurs et vendeurs
- Agent public ou privé d'un organisme HLM

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis : Être titulaire du Baccalauréat (toutes séries)

+ Examen du dossier de candidature
+ Entretien

Déposer son dossier sur la plateforme Parcoursup et/ou poster sur le site de l'ESI

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance, cours magistraux, mise en situation, BTS Blancs.

STATUT

Contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, Pro A, CPF de transition, stagiaire formation continue...

RYTHME

2 jours par semaine le lundi et mardi : formation
3 jours par semaine le mercredi, jeudi et vendredi : entreprise

TARIF : 9 577 € HT/AN
Financement par contrat d'alternance et/ou entreprise

EFFECTIF MAXIMUM : 35

CONDITION DE VALIDATION

Épreuve écrites :

- Culture générale et expression. Durée 3 heures. Coefficient 4
- Langue vivante. Durée 2 heures. Coefficient 4
- Environnement juridique et économique des activités immobilières. Durée 3 heures. Coefficient 4
- Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location Durée 3 heures. Coefficient 6
- Administration des copropriétés et de l'habitat social Durée 3 heures. Coefficient 6
- Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique Durée 2 heures. Coefficient 6

Épreuve orale :

- Production orale en continu et en interaction Durée 20 minutes. Coefficient 4
- Construction d'une professionnalité dans l'immobilier Durée 30 minutes. Coefficient 6

PROGRAMME

1 350 heures au total.

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

PROGRAMME

MATIÈRES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère appliquée à l'immobilier : communiquer efficacement, maîtriser le langage de base propre à l'immobilier
- Conseil ingénierie de l'immobilier : droit et veille juridique, économie et organisation de l'immobilier, architecture, habitat et urbanisme, développement durable
- Communication professionnelle : négociation liée aux activités d'entremise, animation de réunion, production de messages à caractère administratif, juridique et commercial, rédaction d'écrits professionnels, utilisation d'outils professionnels....

TECHNIQUES IMMOBILIÈRES

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

- **Le cadre de travail du négociateur :** les entreprises immobilières d'entremise, la mercatique des services, le salarié...
- **La constitution d'un portefeuille de biens et de clients :** l'analyse du marché, l'organisation de la prospection
- **Le conseil en estimation :** l'évaluation des biens à la vente, l'estimation des loyers
- **La commercialisation des biens :** la prise de mandat et la constitution du dossier, la mise en publicité des biens, la négociation dans l'intérêt des parties
- **Le conseil en financement :** l'analyse financière du locataire, l'analyse financière de l'acquéreur
- **La conclusion de la transaction :** la réalisation de la vente, de la location, le suivi de la relation commerciale

GESTION DE COPROPRIÉTÉ

- **La découverte de la copropriété :** identifier les grandes caractéristiques de la copropriété, distinguer parties communes et parties privatives d'un immeuble, analyser le contrat de syndic, les droits et obligations des copropriétaires, rôle et responsabilités du syndicat des copropriétaires et du conseil syndical
- **La préparation, la tenue et le suivi de l'assemblée générale :** préparer la convocation de l'AG, diriger et animer une AG, assurer le suivi d'une AG
- **La gestion et le suivi administratif juridique de l'immeuble :** établir et mettre à jour le carnet d'entretien d'un immeuble, gérer le personnel de la copropriété, assurer le recouvrement des charges, agir en justice en tant que mandataire, organiser les archives du syndicat
- **Le suivi technique de l'immeuble**
- **La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble**

GESTION LOCATIVE

- **La découverte du propriétaire :** collecte des renseignements indispensables à la situation juridique du propriétaire
- **La découverte du bien :** 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 :** les principales obligations du 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 :** obligation du bailleur, évaluer le montant des travaux et suivi de leur exécution, conseils au bailleur sur les assurances à souscrire, gestion des sinistres, comptes de gestion, déclarations fiscales, opérations liées à la fin du bail

CONDUITE ET PRÉSENTATION D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

UNITÉ D'INITIATIVE LOCALE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Cette formation permet d'aborder de façon concrète tous les métiers de l'immobilier ayant pour activité la gestion, la négociation de biens immobiliers, ainsi que les opérations de promotion immobilière. La formation s'organise en 4 semestres.

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
20 ter, rue de Bezons
92415 COURBEVOIE CEDEX
Tél. : 01 71 06 30 30

CONTACT SERVICE ADMISSIONS
Tél. : 01 71 06 30 25
Mail : contact@groupe-esi.fr
www.groupe-esi.fr

Document non contractuel. Crédit photos : Shutterstock, iStock et Fotolia. Mise à jour : Janvier 2024