



BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

(ENSEIGNEMENT À DISTANCE)

OBJECTIFS

- Acquérir une solide compréhension des aspects juridiques, techniques et économiques du secteur immobilier
- Maîtriser 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 réglementation 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

Être titulaire du Baccalauréat (toutes séries) ou expérience professionnelle (voir conditions)



Examen du dossier de candidature

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Enseignement à distance

STATUT

Contrat de professionnalisation ou apprentissage (sous conditions).
Stagiaire formation continue.
Parcours individuel

RYTHME DE TRAVAIL CONSEILLÉ

Environ 3 devoirs/mois
L'élève devra établir son planning de rédaction en fonction du temps dont il dispose avant de passer les épreuves.

TARIF : 5 000 € HT

Financement par contrat d'alternance et/ou entreprise et/ou personnel

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.
Stage obligatoire de 14 semaines réparties sur l'ensemble de la formation

TAUX DE RÉUSSITE

2021 : 100 %

2022 : 75 %

2023 : 91 %



BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES (ENSEIGNEMENT À DISTANCE)

PROGRAMME

(Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel)

MATIÈRES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère appliquée à l'immobilier : communiquer efficacement, maîtriser le langage de base propre à l'immobilier
- Environnement juridique et économique des activités mobilières : Identification des réglementations spécifiques aux différentes activités immobilières, analyse le fonctionnement d'un marché de l'immobilier, prise en compte de l'évolution des besoins d'un ménage
- Production orale en continu et en interaction : Evaluation de l'acquisition des compétences acquises, construction d'un projet professionnel

TECHNIQUES IMMOBILIÈRES

TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET GESTION LOCATIVE

- Prospection et négociation du mandat : Identification du projet du client, mise en œuvre d'une stratégie de prospection, constitution du dossier de vente ou de location
- Commercialisation du bien proposé à la vente ou à la location : 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
- 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
- Suivi administratif et financier de la location : Suivi, recouvrement et évolution des loyers et charges, conseil en fiscalité des revenus locatifs
- 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

GESTION DE COPROPRIÉTÉ

- Présentation d'une copropriété : Identification du cadre juridique d'une copropriété

- Conclusion du contrat de syndic : Conseil sur le mode de gestion de la copropriété, négociation et rédaction du contrat de syndic
- Processus de décision en copropriété : Élaboration et suivi de l'assemblée générale
- Gestion administrative et comptable de la copropriété : Élaboration et suivi des budgets Diffusion, mise à jour et conservation des informations de la copropriété
- Gestion du personnel de la copropriété : Conseil sur le choix des modalités juridiques et techniques d'entretien et de surveillance
- Gestion des contentieux au sein de la copropriété
- Accès au logement social : Repérage des caractéristiques du logement social, suivi adapté des bénéficiaires de logements sociaux

GESTION DU BÂTI

- Information du client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier : Analyse des capacités d'adaptation d'un bien immobilier donné aux conséquences du changement climatique
- Accompagnement du client lors des opérations de travaux : Identification des modalités de mise en œuvre des travaux
- Gestion des risques et des sinistres : Identification des besoins en termes d'assurance et de choix de la solution adaptée
- Prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil au client : 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

CONSTRUCTION D'UNE PERSONNALITÉ DANS L'IMMOBILIER



**Programme accessible aux personnes
en situation de handicap**

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

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.

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