ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

(ENSEIGNEMENT À DISTANCE)

OBJECTIFS

- Former des professionnels des services de l'immobilier chargés de gérer et de négocier des biens immobiliers (habitation, bureaux, commerces, terrains...).
- Négocier pour le compte des différentes parties en présence, rédiger les principaux contrats inhérents aux activités de vente ou location immobilière
- Organiser et tenir les assemblées générales, assurer la gestion budgétaire et comptable d'un immeuble
- Couvrir les domaines divers tels que le droit immobilier, la comptabilité, les techniques de communication professionnelle, les techniques du bâtiment, l'économie immobilière, etc...
- Assurer l'administration de biens immobilier collectifs ou privé ou publics individuels.
- Identifier et mettre en œuvre les règles de droit qui s'appliquent aux différents acteurs de l'immobilier
- S'approprier les technologies de l'habitat permettant d'appréhender l'état d'un bâtiment

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, Pro A, CPF de transition, stagiaire formation continue...

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.

CONDITION DE VALIDATION

Épreuve écrites :

- Culture générale et expression. Durée 4 heures. Coefficient 3.
- Langue vivante. Durée 2 heures. Coefficient 2.
- Conseil en ingénierie de l'immobilier. Durée 3 heures. Coefficient 4.
- Techniques de l'Immobilier. Durée 6 heures. Coefficient 6.

Épreuve orale :

- Communication professionnelle en français et langue étrangère. Durée : 20 minutes au maximum Préparation : 20 minutes Coefficient : 2
- Conduite et présentation d'activités professionnelles. Durée 40 minutes. Coefficient 4.
  Épreuve facultative : Langue vivante LV1. Durée 20 minutes plus 20 minutes de préparation. Points supérieurs à 10.

PROGRAMME

1 500 heures au total.
Tarifs : nous consulter (adhérent / non adhérent FNAIM)

TAUX DE RÉUSSITE

2018 : 100 %

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.

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

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
- 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

6 SÉANCES DE REGROUPEMENT

- Préparation à l'examen

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
20 ter, rue de Bezons
92415 COURBEVOIE CEDEX

CONTACT
Tél. : 01 71 06 30 30/31
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : eporte@fnaim.fr
www.groupe-esi.fr

Document non contractuel. Crédit photos : Shutterstock, iStock et Fotolia. Mise à jour : juillet 2019.