



BTS PI – PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

RNCP38380

Diplôme d'Etat de niveau 5

L'objectif du BTS PI – Professions Immobilières est de préparer les étudiants aux métiers de l'immobilier, notamment en gestion locative, transaction immobilière, et gestion de copropriétés. Ce diplôme permet d'acquérir des compétences en négociation, gestion administrative, évaluation des biens immobiliers, et conseils en investissement. Face à un marché immobilier en constante évolution, ce BTS forme des professionnels capables de s'adapter aux exigences techniques, juridiques, et économiques du secteur immobilier. Le conseil et le service constituent le socle de leur activité et requièrent la mobilisation de nombreuses compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales... La transaction immobilière vise à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier. La gestion immobilière consiste à assurer l'administration de biens immobiliers collectifs (gestion de copropriété) ou privés et publics individuels (gestion locative).

Emplois ciblés : en location : négociateur, conseiller, gestionnaire, gestionnaire locatif; en gestion de copropriété : assistant de copropriété, gestionnaire principal; en vente : négociateur, conseiller

OBJECTIFS



Exercer ses missions dans trois pôles principaux d'activités : les activités de location de biens immobiliers, de gestion de copropriétés et de vente immobilière.

MOYENS PÉDAGOGIQUES



- salles équipées en matériel vidéo
- formateurs issus du monde professionnel, experts dans le domaine des professions immobilières et ayant une forte expérience d'animation pédagogique
- exposés théoriques
- études de cas
- supports de cours mis à disposition
- supports pédagogiques

MODALITÉS D'ADMISSION



Prérequis :

- être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau IV (bac ou équivalent)
- accessible aux personnes en situation de handicap avec mesures d'accompagnement spécifiques

Modalités d'accès :

- entretien de motivation et tests de positionnement
- par le biais d'un contrat d'apprentissage

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluations tout au long de la formation et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation avec feuilles d'émargement
- Examen blanc
- Conseils de classe annuels
- Réalisation de fiches professionnelles
- Examen national en fin de formation

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

- Examens écrits et oraux
- Dossier professionnel couvrant l'ensemble des activités étudiées en formation et en entreprise évalué par un oral
- Les blocs de compétences peuvent être validés individuellement

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor gestion locative et syndic
- Bachelor management de l'immobilier
- Bachelor affaires immobilières
- Bachelor gestion du patrimoine
- Licence professionnelle de l'immobilier et de la construction
- Licence professionnelle métier du droit de l'immobilier
- Licence professionnelle activité immobilière
- Master GESIIC (gestion et stratégie de l'investissement immobilier et de la construction)

CONDITIONS TARIFAIRES

La formation est prise en charge par l'opérateur de compétences de la branche professionnelle
Pas de frais d'inscription ni de scolarité

RYTHME D'ALTERNANCE

2 journées en formation
3 journées en entreprise

Programme et validation de la formation

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit et savoir communiquer oralement (respecter les contraintes de la langue écrite, synthétiser les informations, répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture, s'adapter à la situation, organiser un message oral).

Langue vivante étrangère (Anglais)

Compréhension de l'écrit et expression à l'oral qui vous permettra d'obtenir le niveau B2 du référentiel européen dans les compétences en langue vivante (compréhension des documents écrits, production et interactions écrites, compréhension de l'oral, production orale en continu et interactions orales).

ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

Environnement juridique et économique des activités immobilières

Appréhender l'environnement des activités du secteur de l'immobilier et leurs enjeux (identifier le cadre juridique des activités immobilières, caractériser le marché de l'immobilier, sécuriser au plan juridique les opérations immobilières, contribuer au développement d'une activité immobilière).

Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

Prospecter et négocier un mandat, accompagner le client acquéreur, suivi administratif et financier (développer le portefeuille de l'agence, conseiller le client dans ses choix et démarches, constituer le dossier en adéquation avec la situation du client, mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier, conseiller le client dans son projet d'achat, négocier dans l'intérêt des parties, transmettre au notaire un dossier conforme, guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location, établir les actes en lien avec l'opération, gérer les différentes étapes de la location sur les plans administratif, juridique, financier et comptable, présenter les conséquences fiscales des choix opérés, optimiser les processus de communication en matière de notoriété et d'image de l'organisation, exploiter la base de données au service du parcours client).

Administration des copropriétés et de l'habitat social

Présenter une copropriété, conclure un contrat de syndic, processus de décision en copropriété, gestion administrative et comptable de la copropriété, gestion du personnel de la copropriété, gestion des contentieux au sein de la copropriété, accès au logement social (distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers, proposer un contrat de syndic adapté, prendre en charge la préparation de l'assemblée générale, conduire l'assemblée générale dans l'intérêt de la copropriété, assurer une communication efficace en vue d'une prise de décision, prendre en charge le suivi de l'assemblée générale, veiller à l'équilibre financier de la copropriété, justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires, assurer le suivi administratif et financier de la copropriété, mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires, mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et des contentieux, gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété, caractériser le logement social, accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel).

Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

Informier le client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier, accompagner le client lors des opérations de travaux, gestion des risques et sinistres, prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil du client, participer à des opérations de ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) dans un contexte de changement climatique (repérer les interactions entre les déséquilibres liés au réchauffement climatique et le secteur de l'immobilier, informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires, aider le client à analyser les caractéristiques de son bien au regard des enjeux du changement climatique et/ou de ses conséquences, orienter le client vers des solutions d'adaptation du projet immobilier, apprécier les besoins en travaux du bien, accompagner le client dans les opérations de « construction » d'entretien, d'amélioration, de rénovation et de réhabilitation de l'immeuble, informer le client en matière de risque et sinistre communs, informer le client en matière de risque et sinistre lié au changement climatique, accompagner le client dans la prévention des risques et la gestion des sinistres, repérer les spécificités d'aménagement d'un territoire donné et ses acteurs, prendre en compte les contraintes architecturales et d'urbanisme applicables à un projet donné, conseiller le client sur les démarches nécessaires à la réalisation de son projet, accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA aux plans technique, juridique, commercial).

Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

Informier le client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier, accompagner le client lors des opérations de travaux, gestion des risques et sinistres, prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil du client, participer à des opérations de ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) dans un contexte de changement climatique (caractériser un territoire dans sa dimension immobilière, analyser et développer l'entreprise immobilière, se projeter dans une démarche entrepreneuriale, dynamiser la relation client, concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics, construire son identité professionnelle, y compris numérique, concevoir un projet professionnel).

Bloc facultatif : Communication en langue vivante étrangère 2

Compréhension de l'écrit et expression à l'oral qui vous permettra d'obtenir le niveau B1 du référentiel européen dans les compétences en langue vivante (s'exprimer oralement en continu, interagir en langue étrangère, comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère).

Bloc facultatif : engagement étudiant

Approfondissement des compétences (développement de compétences spécifiques à un domaine ou à une activité professionnelle particulière en lien avec le référentiel du diplôme).

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
E1. Culture générale et expression	Ponctuelle écrite	3h	4
E2. Langue vivante étrangère anglaise E2.1 Compréhension de l'écrit et expression écrite E2.2 Production orale en continu et en interaction	Ecrite Orale	2h 20 mn	4
E3. Environnement juridique et économique des activités immobilières	Ponctuelle écrite	3h	4
E4. Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location	Ponctuelle écrite	3h	6
E5. Administration des copropriétés et de l'habitat social	Ponctuelle écrite	3h	6
E6. Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique E6.1 Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique E6.2 Construction d'une professionnalité dans l'immobilier	Ecrite Orale	2h 30 mn	6
EF1. Communication en langue vivante étrangère 2 (allemand, espagnol, italien ou portugais) *	Orale	20 mn	1
EF2. Engagement étudiant *	Orale	20 mn	1

*Seuls les points au-dessus de 10 seront pris en compte