

PLAN D'ÉTUDES

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Pré-requis :

Bac
ou équivalent

Durée théorique :

2 ans
(inscription garantie pendant 3 ans⁽¹⁾)
Possibilité en 1 an, sous certaines conditions⁽²⁾

Nombre d'heures de formation :

2394 heures

Objectif de formation

Le titulaire du BTS Professions Immobilières a pour perspective de prendre en charge la vente, la négociation et la gestion de biens immobiliers (appartements, maisons, bureaux, commerces, terrains...) ainsi que l'organisation d'opérations de promotion immobilière. Ce diplôme permet d'obtenir les 2 cartes professionnelles « Transaction » et « Gestion », délivrées par la CCI pour ouvrir une agence immobilière.

Il/Elle peut exercer, comme collaborateur ou à son compte, 2 grands types d'activité :

- Transaction immobilière : prospection, négociation, vente ou location de biens immobiliers
- Gestion immobilière : administration de biens immobiliers, gestion comptable, technique et administrative de copropriétés, gestion du patrimoine immobilier d'entreprises ou de collectivités

Diplôme d'État

Le BTS Professions Immobilières est un diplôme national de l'enseignement supérieur de niveau Bac +2 qui attribue 120 crédits ECTS.

Diplôme d'Etat **BAC +2**



Stage

La durée de stage est de 490 heures, soit 14 semaines, au sein d'une ou plusieurs entreprises, dont au moins 6 semaines consécutives en première année de scolarité, les 8 autres semaines pouvant être réparties sur l'ensemble de la formation. 2 semaines de stage pourront être consacrées à l'Unité d'Initiative Locale.

Les stages servent de support à la construction du dossier professionnel de l'épreuve E6 « Conduite et Présentation d'Activités Professionnelles ».

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser les dossiers professionnels.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en unités d'enseignement, conformément au référentiel. Chaque unité d'enseignement est composée d'un ou plusieurs cours qui sont organisés en séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours). Pour conclure, à l'issue de chaque unité d'enseignement, vous aurez à effectuer les examens blancs pour vous préparer efficacement aux épreuves (1 examen blanc par unité d'enseignement). Pour des raisons pédagogiques et votre réussite, la réalisation de l'intégralité des devoirs est obligatoire.

Examens

Pour les étudiants résidant en France et dans les DOM-TOM, les examens se dérouleront entre mai et juin dans un des centres de votre académie, et pour les résidents à l'étranger, dans un centre de l'académie dont dépend l'adresse que vous aurez déclarée en France.

(1) La garantie d'inscription de 3 ans n'est pas valable pour les dispositifs de formation professionnelle continue CPF, contrat de professionnalisation, les formations prises en charge par une région et les formations 100 % à distance gratuites et rémunérées par Pôle emploi. Dans le cadre de ces dispositifs, la durée de formation correspond aux dates indiquées dans le contrat. (2) Valable pour les étudiants dont le dossier de positionnement a été validé par le rectorat avant leur inscription.

PROGRAMME DU BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES*

| Enseignement général | Enseignement professionnel |
|--|--|
| <p>Culture générale et expression</p> <p>- Méthodologie : Savoir se documenter et enrichir sa culture générale ; La méthodologie de la synthèse de documents ; La méthodologie de l'écriture personnelle ; Savoir rédiger et utiliser un vocabulaire précis</p> <p>- Thématiques : Vocabulaire et exploration du thème « De la musique avant toute chose ? » ; Musique et société ; Vocabulaire et historique autour du thème « Dans ma maison » ; Les fonctions de l'habitat - Maisons et lien social</p> | <p>Conseil en ingénierie de l'immobilier</p> <p>- Droit et veille juridique : Identification et qualification juridiques dans le cadre des activités immobilières ; Étude et analyse des situations juridiques dans le cadre des activités immobilières</p> <p>- Architecture, habitat et développement durable : Architecture et habitat, la caractérisation du bâtiment par la technique ; Urbanisme et développement durable, la caractérisation du bâtiment par la règle</p> <p>- Économie et organisation de l'immobilier : Repérage et caractéristiques du marché de l'immobilier ; Repérage et étude des indicateurs dans le marché de l'immobilier</p> |
| <p>Langue vivante étrangère 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)</p> <p>- Anglais Spécialité Immobilier : The global company ; The global consumer ; Emerging countries ; Environmental issues and transports ; The world company</p> <p>- Espagnol : La expresión del pasado ; Impersonalidad y proposiciones de relativo ; Las particularidades del subjuntivo español ; Expresando el gerundio y ubicándose ; Preposiciones, modo y cantidad ; Proposiciones subordinadas e indefinidos (poco, alguno, diversos, otro) ; Comparando y vinculando ; ¿Ser o estar? Perífrasis con infinitivo ; La expresión de la obligación y el cambio. El verbo dar ; La expresión del futuro, de la condición y de la negociación</p> <p>- Italien : Grammaire ; Conjugaison ; La phrase</p> | <p>Communication professionnelle en français et en langue étrangère</p> <p>Communication globale : Introduction à la communication ; La communication dans la relation interpersonnelle ; La communication dans la relation managériale ; La communication commerciale</p> |
| <p>OPTION - Langue vivante étrangère 2 (Anglais, Espagnol ou Italien)</p> | <p>Techniques immobilières</p> <p>- Comptabilité générale : Les notions, comptes, plan et outils comptables ; Bilan et compte de résultat ; Notions d'achat, charges et produits ; La TVA ; Travaux d'inventaire</p> <p>- Transaction immobilière : Le cadre de travail de l'agent immobilier ; De la prospection du bien jusqu'à la conclusion de la transaction ; La conclusion de la transaction</p> <p>- Financement dans la transaction immobilière : L'analyse du locataire ; L'analyse financière de l'acquéreur</p> <p>- Gestion de la copropriété : La découverte de la copropriété ; La gestion comptable, le suivi administratif, budgétaire et juridique de l'immeuble</p> <p>- Gestion locative : Le cadre de la gestion locative ; La gestion du locataire et du propriétaire</p> |
| | <p>Unité d'initiative locale</p> <p>Les enjeux et les acteurs de l'immobilier d'entreprise ; La gestion de l'immobilier d'entreprise</p> |
| | <p>Aide à la vie professionnelle</p> |

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme