

PRE REQUIS

Etre titulaire d'un titre de niveau IV
S'intéresser au secteur de l'immobilier

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Evaluer les droits et biens immobiliers sur un marché donné
- Promouvoir les biens ou les droits destinés à une clientèle
- Analyser et évaluer la situation du client et du prospect
- Négocier pour le compte des différentes parties en présence
- Rédiger les principaux contrats inhérents aux activités de vente ou location immobilière
- Maîtriser les incidences des actes juridiques dans chaque situation professionnelle

MODALITÉS

- Type de contrat : apprentissage
- **Durée de la formation : 24 mois**
- Rythme d'alternance : 2 jours au CFA, 3 jours en entreprise
- Volume de la formation : 1350 heures (ajustable selon le positionnement)
- Gratuité de la formation pour l'apprenti (le coût de la formation est intégralement pris en charge par l'OPCO)

PROCÉDURE D'ADMISSION

- Inscription : s'inscrire sur Parcoursup ou sur le site du CFA (**de février à septembre**).
- Condition : présenter un profil en adéquation avec le projet professionnel retenu.
- Processus : assister aux séances de recrutement en ligne et aux ateliers de recherche d'embauche (**d'avril à septembre**).
- Début de la formation : **mi-septembre**.
- Contrat : signer un contrat avant la mi-décembre, soit 3 mois après le début de la formation.

FINANCEMENT

- Coût : la formation est gratuite pour l'apprenti qui perçoit une rémunération. Elle est prise en charge par les OPCO selon la branche professionnelle.

MÉTHODES UTILISÉES

- Cours en face à face pédagogique, en présentiel et en distanciel en cas de fermeture du CFA pour cause sanitaire
- Etude de cas
- Ateliers de professionnalisation
- Travaux de groupe
- Suivi pédagogique individualisé
- Mise à disposition de ressources pédagogiques en ligne et au CDI

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation ponctuelle formative (devoirs sur table) + évaluation finale (certification en mai de la 2^{ème} année) : une certification partielle est possible, toute note supérieure à 10 constitue un bénéfice durant 5 ans.
- Mises en situation professionnelles
- Dossiers professionnels
- Deux BTS Blancs par an (épreuves écrites et orales)

EQUIVALENCES ET PASSERELLE

- Les titulaires des diplômes universitaires de technologie du secteur tertiaire sont dispensés des unités U1 (Culture générale) et U2 (Anglais) du BTS « Professions immobilières ».
- Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

ACCESSIBILITÉ

- Lieu de formation : CFA des Petits Champs, Paris 75019
- Métro : Buttes Chaumont (ligne 7bis) ou Pyrénées (ligne 11)
- Accueil handicap : les locaux peuvent accueillir des personnes porteuses de handicap (PMR), nous contacter.

BLOCS DE COMPÉTENCES

CULTURE GENERALE

Respecter les contraintes de la langue écrite

Synthétiser des informations

Répondre de façon argumentée à une question posée

S'adapter à la situation

Organiser un message oral

LANGUE VIVANTE

Compréhension de l'oral

Production et interactions orales

DROIT ET VEILLE JURIDIQUE

Identifier et mettre en œuvre les règles de droit qui s'appliquent aux différents acteurs de l'immobilier, d'en mesurer le sens et la portée dans un contexte évolutif.

Analyser une situation professionnelle courante, de la qualifier, formuler les problèmes posés et proposer une solution pertinente.

Maîtriser les techniques de recherche de documentation juridique. Disposer des compétences méthodologiques d'analyse de la documentation juridique.

ÉCONOMIE ET ORGANISATION DE L'IMMOBILIER

Appréhender les différents secteurs immobiliers dans un contexte économique général. À partir des concepts, des mécanismes et des agrégats de base de l'économie, il s'agit de caractériser l'importance et le rôle du secteur de l'immobilier dans l'économie nationale et internationale et d'en comprendre les évolutions.

ARCHITECTURE, HABITAT ET URBANISME, DÉVELOPPEMENT DURABLE

Proposer une estimation au plus juste à leurs clients, ce qui nécessite d'être capable de repérer les caractéristiques et les styles architecturaux permettant de dater et de comprendre la manière dont les bâtiments sont conçus.

Le professionnel de l'immobilier conseille le client sur l'aspect technique des bâtiments. Il veille également à la conservation et à l'entretien des immeubles. Il doit utiliser la terminologie spécifique aux techniciens du bâtiment.

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

Communiquer avec aisance et efficacité en français et en langue étrangère dans les situations professionnelles courantes des métiers et des activités de l'immobilier est une nécessité pour le professionnel.

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Assumer des activités de conseil et d'intermédiaire auprès de ses différents interlocuteurs dans le cadre de ses fonctions. Les activités de transaction concernent la vente et la location immobilières.

GESTION

Cette partie décrit l'ensemble des activités confiées à un syndic de copropriété professionnel en collaboration avec le syndicat des copropriétaires et le conseil syndical. Elle traite des différentes diligences auxquelles est tenu ce syndic à travers son rôle d'organisateur et d'exécutant des décisions d'assemblées générales ainsi que de ses différentes missions en matière juridique, budgétaire, comptable, administrative et technique.

EMPLOIS CONCERNÉS

- Agent immobilier
- Administrateur de biens
- Diagnostiqueur immobilier
- Syndic de copropriété

POURSUITES D'ÉTUDES

- La finalité du BTS Professions immobilières est l'insertion professionnelle. Cependant avec un bon dossier, il est possible de poursuivre en licence professionnelle du domaine immobilier ou en école spécialisée.
- Responsable de programmes immobiliers (bac+ 3)