

Le BTS Professions Immobilières

Programme de la formation

Mise à jour sept.2024

BAC +2 / 1350h de formation.

Rémunération selon le type de contrat, l'âge et le niveau d'étude.

Les atouts pour le BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES !

Vous avez le sens des responsabilités et de l'organisation, un bon relationnel, et l'esprit d'équipe ? En plus d'être rigoureux, polyvalent, adaptable et discret, vous avez une très bonne expression écrite et orale ? Autant de qualités recherchées par un dirigeant pour le BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES !

Vos Missions :

Le BTS Professions Immobilières a pour vocation de former des professionnels aux fonctions commerciales et/ou de gestion-administration de biens immobiliers ou de copropriétés. Au-delà des aptitudes pré-requises (écoute, dialogue, esprit d'initiative, autonomie, goût des responsabilités, ...), la formation apporte des enseignements juridiques, administratifs, commerciaux, managériaux, comptables...

A qui s'adresse le BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES ?

Aux titulaires d'un baccalauréat ou titre de niveau IV RNCP et 4 européen.

Oui, mais après ?

Les métiers possibles

Agent immobilier,
Négociateur immobilier,
Expert immobilier,
Administrateur de biens immobiliers,
...

La poursuite d'études

Licence pro domaine immobilier
Master GESIIC (Gestion et Stratégie de l'Investissement Immobilier et de la Construction)
...

Culture Générale et expression

Être à l'aise à l'oral et à l'écrit, c'est la base des métiers axés sur la relation client. En suivant cette formation, développez votre culture générale et votre esprit de synthèse pour renforcer vos capacités d'expression et d'argumentation. Elle permet aussi de vérifier votre aptitude à communiquer avec efficacité

130h Coefficient 3

Epreuve écrite de 4h

-
- Communiquer à l'oral et à l'écrit
 - S'informer, se documenter, développer son esprit de synthèse
 - Appréhender le contenu d'un message
 - Réaliser un écrit, améliorer ses capacités d'argumentation
-

Environnement juridique et économique des activités immobilières

Des connaissances en économie générale et droit vous permettront de mieux comprendre les relations entre l'entreprise et son environnement juridique et économique.

174h Coefficient 4

Epreuve écrite 3h

-
- Les relations entre l'entreprise et son environnement économique
 - Le rôle de l'État dans la régulation économique
 - Les facteurs de production : déterminants économiques
 - L'environnement économique et numérique de l'entreprise
 - Le marché du travail et ses évolutions
 - 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.
-



**Langue vivante
Anglais Commercial**

Allez au-delà de l'anglais scolaire, familiarisez-vous avec l'anglais commercial pour vous faire comprendre, assimiler la demande et entretenir les relations avec les clients ou les fournisseurs étrangers.

Cela vous permettra d'acquérir les compétences suivantes :

130h Coefficient 4*Epreuve écrite de 2h**Epreuve orale de 20min*

-
- Compréhension écrite
 - Production écrite
-

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

Prospection et négociation du mandat

Commercialisation du bien pour une vente ou une location

Accompagnement du client acquéreur

Accompagnement du client bailleur et locataire

Suivi administratif et financier de la location.

Dynamisation et personnalisation de la relation client

348h Coefficient 6*Epreuve écrite de 3h*

-
- Développer le portefeuille de l'agence
 - Conseiller le client dans ses choix et ses 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

304h Coefficient 6
Epreuve écrite de 3h

Présentation d'une copropriété
Conclusion du 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
-

Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

130h Coefficient 3
Epreuve orale de 30min

L'enseignement de la matière est assuré en prenant appui sur des activités relevant des matières professionnelles.

-
- 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
-

Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique**130h Coefficient 3**
Epreuve écrite de 2h

Information du client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier
Accompagnement du client lors des opérations de travaux
Gestion des risques et des sinistres
Prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil au client
Participation à des opérations de Vente 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
 - 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.
-

Référent handicap

Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :

Mme CLUZEL CAPELLI Amandine – 03.65.67.15.00 ou a.cluzelcapelli@cfamosellesud.fr