

## BTS Professions Immobilières

**BAC+2**  
120 ECTS

Diplôme d'Etat délivré par l'Education Nationale

Le secteur de l'immobilier est considéré comme le meilleur moyen de placement à long terme. Elle reste constante voire en forte augmentation surtout dans une région très prisée comme la nôtre où l'on constate une forte croissance de la population.

Dans ce contexte les professions immobilières présentent une grande diversité d'activités telles que les actions et les opérations de promotion immobilière, la gestion et la négociation de biens immobiliers.

Les particularités de ce secteur entraînent un besoin permanent de nouveaux collaborateurs capables d'allier compétences professionnelles, souplesse, polyvalence et capacité d'anticipation.

Le titulaire du BTS Professions immobilières aura pour mission la gestion des biens locatifs ou de copropriété et/ou la négociation immobilière en entrée et sortie de biens.

Il pourra exercer en tant que collaborateur ou à son compte au sein d'une agence immobilière, d'un cabinet d'administration de biens, de gestion de copropriété, mais également dans les domaines de la promotion immobilière, de l'habitat social ou de l'immobilier d'entreprise.

### Règlement d'examen ● ● ●

	Durée	Mode	Coef.
E1 - Culture générale et expression	3 h	Ecrit	4
E2 - Langue Vivante étrangère anglaise	2 h 20 min	Ecrit Oral	4
E3 - Environnement juridique et économique des activités immobilières	3 h	Ecrit	4
E4 - Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location	3 h	Ecrit	6
E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social	3 h	Ecrit	6
E6 - Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique			6
E6.1 - Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique	2 h	Ecrit	
E6.2 - Construction d'une professionnalité dans l'immobilier	30 min	Oral	
<b>Epreuve Facultative</b>			
Langue Vivante 2	20 min	Oral	1
Engagement citoyen	20 min	Oral	1

### Et ensuite

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+3
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

### Perspectives

Négociateur Immobilier  
Conseiller en vente ou en location  
Gestionnaire de biens locatifs  
Assistant de copropriété  
Gestionnaire de copropriété

### Modalités

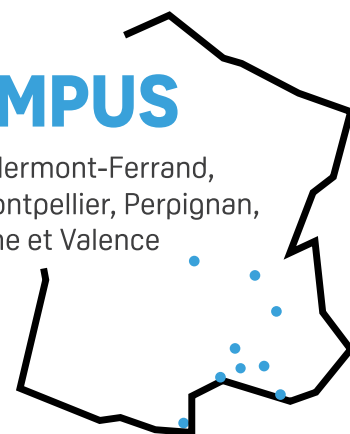
**En Alternance**  
au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.  
**En formule DECLIC**  
[stages en entreprise obligatoires].  
**En formation continue** (nous consulter)

### Conditions

**Niveau scolaire :**  
Être titulaire d'un niveau 4 (BAC) et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

## 9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



## ● ● ● Programme de la formation

### ● CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhender et réaliser un message écrit :
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

### ● LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ANGLAISE

- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions écrites
- Production orale en continu et en interaction

L'étude de l'anglais contribue à la formation intellectuelle et à l'enrichissement culturel de l'individu. À ce titre, elle a plus particulièrement vocation à :

- favoriser la connaissance des patrimoines culturels des aires linguistiques étudiées ;
- susciter le goût et le plaisir de la pratique de la langue ;
- donner confiance pour s'exprimer ;
- former le titulaire du diplôme à identifier les situations de communication, les genres de discours auxquels ils sont exposés et qu'ils doivent apprendre à maîtriser
- favoriser le développement d'une capacité réflexive ;
- développer l'autonomie ;
- préparer le titulaire du diplôme à la mobilité professionnelle

### ● 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

- 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

- 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

- 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

- 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

