

BTS Professions Immobilières

Level 5
120 ECTS

Diplôme d'Etat délivré par l'Education Nationale

L'évolution du 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, collaborateur au sein d'une agence ou à son compte, aura pour mission la gestion des biens locatifs ou de copropriété et/ou la négociation immobilière en entrée et sortie de biens.

Règlement d'examen ● ● ●

	Durée	Mode	Coef.
Culture générale et expression	4 h	Ecrit	3
Langue Vivante 1	2 h	Ecrit	2
Conseil en ingénierie de l'immobilier	3 h	Ecrit	4
Communication professionnelle en français et en langue étrangère	20 min	Oral	2
Techniques immobilières :			
Transaction immobilière	3 h	Ecrit	3
Gestion immobilière	3 h	Ecrit	3
Conduite et présentation d'activités professionnelles	40 min	Oral	4
Epreuve Facultative			
Langue Vivante 2	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

Administrateur de biens
Négociateur
Agent immobilier
Gestionnaire de biens locatifs
Promoteur constructeur
Agent public ou privé d'organismes H.L.M

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 du BAC et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

8 centres de formation dans le sud-est

Alès, Avignon, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Étienne et Valence



● ● ● Programme de la formation

● CULTURE ET EXPRESSION FRANÇAISE

- Maîtrise des techniques d'expression écrite (vocabulaire, syntaxe)
- Entraînement à l'analyse et à la synthèse à partir de textes d'actualité
- Exposés oraux, analyse et résumé d'un texte

● LANGUE VIVANTE

Production Orale

- La démarche d'achat, de vente ou de gestion d'un bien
- Le conseil en matière d'acquisition, de vente ou de gestion d'un bien
- La gestion des conflits

Production écrite

- La synthèse d'informations relatives à un marché
- La démarche d'information et/ou de conseil à destination d'un client
- La gestion des conflits
- La rédaction de comptes rendus, de documents de communication

Compréhension écrite

- Lire des documents généraux relatifs aux professions de l'immobilier
- Lire des documents professionnels dans le cadre d'opérations d'achat, vente, location
- Lire des documents professionnels pour rechercher des informations
- Lire des documents relatifs à des situations de conflits

● CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER

Droit et veille juridique

- Le repérage du cadre juridique des activités immobilières
- La qualification juridique dans le cadre des activités immobilières
- La détermination du statut juridique de l'immeuble
- L'analyse du statut juridique des personnes
- La conclusion des contrats et leur exécution
- La prise en compte de la responsabilité
- La gestion de la relation de travail

Économie et organisation de l'immobilier

- L'analyse du marché de l'immobilier
- L'analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier
- Le repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale
- L'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques
- L'étude et la formation des prix dans le secteur de l'immobilier

Architecture, Habitat et urbanisme, développement durable

- L'étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux
- La prise en compte des règles d'urbanisme
- Le repérage des éléments caractérisant le bâtiment
- La prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

● COMMUNICATION OPÉRATIONNELLE

- La préparation de la communication
- La gestion de la relation de communication
- La gestion des conflits
- La démarche qualité

● GESTION IMMOBILIÈRE

Transaction immobilière

- L'intégration à l'équipe commerciale
- La participation au travail de l'équipe commerciale
- L'analyse du marché de l'entreprise
- L'organisation de la prospection
- L'évaluation des biens immobiliers à la vente
- L'estimation des loyers
- L'analyse financière du locataire
- L'analyse financière de l'acquéreur
- La prise de mandat et la constitution du dossier client vendeur ou bailleur
- La mise en publicité des biens à vendre et à louer
- La négociation dans l'intérêt des parties
- La réalisation de la vente
- La réalisation de la location
- Le suivi de la relation commerciale

Gestion

- La découverte de la copropriété
- La préparation, la tenue et le suivi de l'assemblée générale
- La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble
- La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble
- Le suivi technique de l'immeuble
- La découverte du propriétaire
- La découverte du bien
- La conclusion du mandat
- L'information du locataire et le suivi des obligations durant le bail
- Le suivi des obligations et le conseil donné au propriétaire durant le bail

● CONDUITE ET PRÉSENTATION D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Présentation d'activités professionnelles menées en entreprise
- Présentation d'une étude réalisée dans le cadre de l'unité d'initiative locale

