



PROFESSIONS IMMOBILIÈRES



BTS

BAC+2



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le secteur de l'immobilier est un placement à long terme privilégié, notamment dans les régions attractives. Ce marché en pleine croissance offre une grande diversité de métiers, de la promotion immobilière à la gestion et à la négociation de biens. Ces spécificités créent une demande constante de nouveaux collaborateurs polyvalents, capables d'allier compétences techniques, souplesse et capacité d'anticipation.

Le titulaire du BTS Professions Immobilières sera qualifié pour gérer des biens locatifs ou de copropriété, mais aussi pour négocier des biens en entrée et sortie de portefeuille. Il pourra exercer dans divers domaines : agences immobilières, cabinets d'administration de biens, gestion de copropriété, promotion immobilière, habitat social ou immobilier d'entreprise. Il pourra travailler en tant que salarié ou à son compte, répondant aux besoins d'un secteur en constante évolution.

Le BTS Professions Immobilières forme des experts en gestion, transaction, ingénierie, habitat, urbanisme et développement durable. Ce secteur dynamique offre des opportunités dans le privé (agences) et le public (bailleur social, gestion de biens publics).

POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhender, synthétiser, réaliser et adapter des messages

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- Compréhension et expression orale et écrite

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

LE PROGRAMME :

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

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 liés 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

Ils en parlent mieux que nous



PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

RÈGLEMENT D'EXAMEN ...

	Durée	Mode	Coef
Culture générale et expression	3h	Écrit	4
Langue vivante 1			
Épreuve écrite _____	20min	Oral	4
Épreuve orale _____	2h	Écrit	4
Environnement juridique et économique des activités immobilières	3h	Écrit	4
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location	3h	Écrit	6
Administration des copropriétés et de l'habitat social	3h	Écrit	6
Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique			
Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique _____	2h	Écrit	3
Construction d'une professionnalité dans l'immobilier	30min	Oral	3
Épreuves facultatives			
Engagement citoyen _____	20min	Oral	1
Langue vivante 2 _____	20min	Oral	1

LES 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
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

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

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

LES CONDITIONS

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

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

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---