

BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES



VOUS

Titulaire :

- > d'un Bac général
- > d'un Bac Professionnel
- ou issu d'une première année universitaire

VOTRE PROJET

Occuper un poste (comme collaborateur ou indépendant) :

- > gestionnaire de biens locatifs
- > administrateur des biens immobiliers
- > gestionnaire de copropriété
- > négociateur immobilier

Vous possédez les qualités requises :

- > faculté d'écoute, de dialogue, de contact
- > goût des responsabilités et esprit d'initiative
- > sens de la bonne gestion des biens
- > aptitude à la discrétion et à l'esprit d'équipe

OBJECTIFS

- > Préparer le BTS Professions Immobilières délivré par l'Education Nationale
- > Former de futurs acteurs de la stratégie commerciale de l'entreprise, en rendant compte à son responsable direct des informations utiles. L'objectif est de fidéliser le client, en privilégiant le conseil et le service

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Les fonctions techniques

- > transaction
- > gestion immobilière (copropriété et gestion locative)

Les fonctions d'initiative locale

- > activités professionnelles appliquées :
 - > à l'entreprise d'accueil
 - > à l'environnement local

Les fonctions support

- > la communication interne :
 - > culture générale et expression
 - > anglais
- > le conseil en ingénierie de l'immobilier :
 - > économie appliquée à l'immobilier
 - > veille juridique
 - > architecture, habitat, urbanisme et développement durable

VALIDATION DU DIPLÔME

- > L'évaluation est réalisée sous la forme du contrôle terminal
- > Le BTS professions Immobilières est délivré par l'Education Nationale

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > être âgé de 16 à 30 ans au delà nous consulter
- > déposer un dossier de candidature téléchargeable depuis notre site Internet : cfa.orleans-metropole.fr
- > satisfaire aux pré-requis et se présenter à l'entretien de motivation
- > signer un contrat d'apprentissage avec l'entreprise :
 - début d'un contrat : au plus tôt le 1^{er} juillet





BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

- › Prospection de propriétaires vendeurs de leur bien
- › Prise de mandats
- › Recherche d'acquéreurs
- › Conclusion de l'opération

GESTIONNAIRE DE BIENS LOCATIFS

- › Prospection de propriétaires désirant mettre en location et/ou faire gérer leur bien
- › Prise de mandats
- › Conseil auprès de propriétaires sur la mise en location
- › Recherche de locataires
- › Etablissement de contrats de location
- › Comptabilité
- › Gestion de l'entretien
- › Gestion des risques

GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ

- › Prospection de copropriétés
- › Tenue des conseils syndicaux
- › Préparation des assemblées générales
- › Tenue des assemblées générales
- › Administration des immeubles
- › Comptabilité
- › Gestion des risques



ENTREPRISES D'ACCUEIL

- › Cabinets d'administration de biens :
 - gestion de biens immobiliers mis en location
 - location

- › Gestion d'immeubles en copropriété, syndicats de copropriétaires
- › Agences immobilières : vente ou location de biens immobiliers

- › Sociétés immobilières propriétaires d'immeubles mis en location dans le secteur privé ou social (H.L.M.)
- › Sociétés de promotion-construction qui vendent

les immeubles qu'elles ont réalisés

- › Entreprises ou collectivités qui gèrent leur propre patrimoine immobilier
- › Études notariales

ALTERNANCE

- › 2 jours par semaine au CFA soit 1 350 heures de formation sur 2 ans (675 heures par an)

POURSUITES D'ÉTUDES

- › Licence Professionnelle

