

- ➔ Niveau de formation : 1er cycle (Bac+2)
- ➔ Scolarité : classique et alternance

## BTS Professions immobilières

### Qualités et aptitudes

Sens de la négociation, facilité d'élocution, confiance en soi, résistance au stress, disponibilité, polyvalence, sens des responsabilités.

### Objectifs de la formation

Les professions immobilières ont pour activité la gestion et la négociation de biens immobiliers (appartements, maisons, bureaux, commerces, terrains,...) ainsi que les opérations de promotion immobilière.

### Elles s'exercent au sein :

- ➔ de cabinets d'administration de biens qui gèrent des biens immobiliers mis en location (gérance locative) et des immeubles en copropriété (syndicats de copropriétaires).
- ➔ d'agences immobilières qui assurent la vente ou la location de biens mobiliers.
- ➔ de sociétés immobilières propriétaires d'immeubles mis en location dans le secteur privé ou social (sociétés foncières, HLM, ...).
- ➔ de sociétés de promotion-construction qui vendent les immeubles après les avoir construits.
- ➔ d'entreprises ou de collectivités qui gèrent leur propre patrimoine.

#### Programme du BTS Professions immobilières

- ➔ Français.
- ➔ Langue vivante A (B en option).
- ➔ Economie générale.
- ➔ Economie d'entreprise.
- ➔ Droit général.
- ➔ Droit de l'immobilier.
- ➔ Techniques de l'immobilier (commerciales, comptables, financières, fiscales).
- ➔ Techniques du bâtiment (participants, passations de marchés, codes, jurisprudence, contraintes administratives, servitudes, autorisations, sécurité, technologie du bâtiment, terrain, gros œuvre, second œuvre, diagnostic, entretien).
- ➔ Actions professionnelles.
- ➔ Stages en entreprise (10 semaines).

### Le titulaire de ce diplôme doit maîtriser :

- ➔ Les techniques commerciales de l'immobilier.
- ➔ Les techniques comptables financières et fiscales de l'immobilier.
- ➔ Les techniques administratives de l'immobilier.
- ➔ Les techniques de communication professionnelle.

### Débouchés

#### Négociateur immobilier

Prospection de propriétaires vendeurs de leur bien, prise de mandats, diagnostic du bien, analyse juridique, administrative et fiscale, évaluation et conseil, recherche d'acquéreurs avec gestion de fichiers et annonces, conclusion de l'opération, montage et suivi du dossier jusqu'à la signature de l'acte notarié.

#### Gestionnaire de copropriété

Prospection de la copropriété, dossier de candidature de syndic, négociation de contrat, animation de réunion, examen des problèmes de copropriété, préparation des assemblées générales, ordre du jour, convocations, animation, mise aux voix des décisions, procès verbaux, administration des immeubles, gestion comptable de la copropriété, déclarations sociales et fiscales, gestion des risques.

#### Gestionnaire de biens locatifs

Prospection de copropriétaires désirant mettre en location leur bien, prise de mandats, rédaction des contrats de mandat, diagnostic du bien et conseils au propriétaire, recherche de locataire, établissement de contrat de location, état des lieux, révision de loyer, gestion comptable, suivi technique, gestion des risques.

#### Poursuite des études

##### ➔ Filière Immobilier :

3<sup>e</sup> année de spécialisation et préparation du Diplôme Européen d'Etudes Supérieures de Gestion du Patrimoine, Assurance, Banque (DEESPAB) ou Immobilier (DEESIMO)  
4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> années : préparation du MASTER

##### ➔ Autre filière :

Se référer aux formations 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> cycles de l'Institut de Commerce et de Gestion (page 30 de cette plaquette).

