



BAC +2
BTS

BTS Professions Immobilières

Formation initiale hors contrat - Diplôme d'état

Un secteur d'activité dynamique

Le titulaire du BTS PI assure des fonctions commerciales et/ou de gestion de biens immobiliers et des opérations de promotion immobilière. Le BTS prépare à acquérir des compétences dans les domaines : juridique, administratif, commercial et fiscal.

Le secteur de l'immobilier offre un large panel de professions accessibles tout au long de la carrière :

- ◇ Gestionnaire de biens
- ◇ Administrateur de biens
- ◇ Promoteur
- ◇ Agent immobilier, etc

Ce niveau de qualification est recherché par les branches professionnelles du secteur. Il atteste chez son titulaire la maîtrise d'un ensemble de connaissances et de compétences qui permettra de développer aptitudes et comportements professionnels adaptés. Certaines activités et fonctions nécessitent la possession d'une carte professionnelle. Avec le BTS PI vous pourrez obtenir cette carte.

Perspectives d'emploi et de carrière

Les titulaires du BTS PI exercent leurs métiers au sein d'organisations comme :

- ◇ les agences immobilières,
- ◇ les cabinets d'administration de biens,
- ◇ les organismes HLM,
- ◇ les offices notariaux,
- ◇ les sociétés de promotion-construction.

Processus d'admission

Sur dossier de candidature à télécharger sur le site : lyceesaintjean.com et entretien de motivation.

Rappel : Inscription définitive à la formation soumise à l'obtention d'un BAC ou équivalent.

Saint-Jean Formations vous permet de bénéficier d'ateliers CV, lettre de motivation et un coaching personnalisé pour votre préparation aux entretiens.

Rythme de formation

En formation classique, les stagiaires bénéficient de certaines périodes de vacances scolaires et suivent entre 14 et 16 semaines de stage en entreprise.

Les avantages d'une formation classique :

- ◇ statut de stagiaire en formation continue,
- ◇ accompagnement individualisé.

Règlement d'examen

Epreuves	Coef.	Nature	Durée
Culture générale et expression	4	Ecrite	3 h
Anglais -Compréhension et expression écrite -Production orale en continue et en interaction	4	Ecrite Orale	2 h 20 mn
Environnement juridique, économique des activités immobilières	4	Ecrite	3 h
Conduite de projet immobilier du client en vente et/ou location	6	Ecrite	3 h
Administration des copropriétés et de l'habitat social	6	Ecrite	3 h
Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique -Conseil en gestion du bâti dans le contexte du changement climatique -Construction d'une professionnalité dans l'immobilier	6	Ecrite Orale	2 h 30 mn

Poursuite d'études

A l'issue du BTS vous avez la possibilité de vous spécialiser dans un domaine de l'immobilier ou de poursuivre vers :

- **Licences** métiers du droit de l'immobilier ou tout autre domaine tertiaire jusqu'au Master
- **Concours passerelles** ou tremplins des écoles de commerce
- **Titres RNCP** toute spécialité



Programme de la formation

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 oeuvre une communication efficace,
- ◇ Conseiller le client dans son projet d'achat,
- ◇ Négocier,
- ◇ Transmettre au notaire un dossier conforme,
- ◇ Guider le bailleur et le locataire dans un projet de location,
- ◇ Etablir les actes, 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 et la conduire dans l'intérêt de la copropriété ; Prendre en charge le suivi de l'assemblée générale ; Veiller à l'équilibre financier de la copropriété ; Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété ; Mettre en oeuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires ; Mettre en oeuvre 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 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 oeuvre une communication externe accessible à tous les publics
- ◇ Construire son identité professionnelle, y compris numérique
- ◇ Concevoir un projet professionnel

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 lié au changement climatique,
- ◇ Informer et 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.

Anglais appliqué à l'immobilier

L'enseignement de l'anglais vise à développer les particularités culturelles liées à l'immobilier ainsi que la connaissance des pratiques sociales et des contextes culturels internes et externes à l'entreprise.

Culture générale et expression

La culture générale est développée par la lecture de tout type de textes et de documents (presse, essais, œuvres littéraires, documents iconographiques, films) en relation avec les questions d'actualité rencontrées dans les médias, les productions artistiques, les lieux de débat.

Environnement juridique, 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.