

BAC+2



HappyIndex*AtSchool
FRANCE 2024

BTS Professions Immobilières

Formation en apprentissage gratuite* et rémunérée

Les objectifs de la formation

Dans un contexte de digitalisation des pratiques BTS Professions immobilières a pour objectif de former les futurs agents immobiliers, négociateurs, gestionnaire de biens locatifs et tout autre professionnel des services de ce domaine d'activité. En tant que futurs professionnels de l'immobilier, vous devrez être capable de :

- Piloter un projet de vente ou de location de bien
- Gérer la relation client de la prospection à la conclusion de la transaction
- Maîtriser un argumentaire de vente - Vous assurer de la satisfaction de vos clients

BON A SAVOIR

ce BTS permet l'obtention des cartes professionnelles délivrées par les CCI, obligatoires pour exercer les activités de vente, gestion, syndic ou marchand de listes.

ADMISSION

Pré-requis

Etre titulaire du Baccalauréat

Modalités d'inscription

- Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- Candidature en ligne www.supdev.fr

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après le Bac
- Selon les campus, le rythme d'alternance est :

1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation
ou 3 jours en entreprise / 2 jours en formation et 2 jours en entreprise / 3 jours en formation.

- Mois de rentrée : Septembre
- Groupe : 20 à 30 alternants

POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Marketing, Vente et Gestion

A l'ESI, école de la FNAIM, partenaire de SUP de V :

- Licence pro Droit de l'Immobilier
- Licence pro Chargé de Gestion Patrimoniale Immobilière
- Licence pro Gestion de l'Habitat Locatif et de l'Habitat Social

SECTEURS D'ACTIVITE

Les titulaires de ce BTS exercent leurs métiers au sein d'organisations comme :

- Les agences immobilières (agence indépendante ou rattachée à un réseau sous enseigne ou mandataire immobilier)
- Les cabinets d'administration de biens dans la gestion locative de bien ou la gestion (administrateurs indépendants, réseaux de gestionnaires immobiliers ou plateformes de gestion immobilières)
- Les organismes du logement social (720 organismes HLM en 2023) et les plateformes dédiées au logement social comme « property technology »
- Les services immobiliers des offices notariaux
- Les sociétés de promotion/construction
- Les entreprises ou collectivités qui gèrent leur patrimoine immobilier

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

En gestion locative :

- Négociateur ou conseiller en charge de la prospection des clients et de la commercialisation des biens
- A terme, gestionnaire locatif en charge de la gestion bien pour le compte d'un propriétaire puis directeur

En gestion de copropriété :

- Assistant de copropriété en charge du suivi quotidien et administratif d'un ou de plusieurs immeubles
- A terme, gestionnaire principal en charge des assemblées générales, de la gestion des sinistres, du suivi des travaux puis directeur de copropriété

En vente :

- Négociateur ou conseiller en charge de la prospection des clients, des estimations, de la signature des mandats, de la commercialisation des biens et de la signature des avant-contrats
- A terme, responsable de service, directeur de bureau ou d'agence



Lieu

Paris Montparnasse
Saint-Germain-en-Laye
Rambouillet

Enghien-les-Bains

Rythme

Selon les campus

2 jours/3 jours

3 jours/2 jours

1 semaine/

1 semaine



Le Diplôme

Diplôme reconnu par l'Etat
au niveau 5 (Eu)



84%

de réussite aux examens 2024
(Moyenne académique 64%)



93%

d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2023



Qualités requises

Sens de l'écoute,
dynamisme,
organisation, rigueur,
adaptabilité, esprit
d'équipe, curiosité



Contenu de la formation

Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

- Prospection et négociation du mandat
- Commercialisation du bien proposé à la vente ou à la location
- Accompagnement du client acquéreur
- Accompagnement du client bailleur et locataire
- Suivi administratif et financier de la location
- Dynamisation et personnalisation de la relation client

Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Présentation d'une copropriété (prise de connaissance de l'immeuble)
- Conclusion du contrat de syndic
- Processus de décision en copropriété
- Gestion administrative et comptable de la copropriété
- Gestion du personnel de la copropriété
- Gestion des contentieux au sein de la copropriété
- Accès au logement social

Environnement juridique et économique

- Du droit de propriété au droit au logement
- L'environnement des activités immobilières
- Le cadre juridique des opérations immobilières
- Le développement de l'entreprise immobilière

Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

- Information du client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier
- Accompagnement du client lors des opérations de travaux
- Gestion des risques et des sinistres
- Prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil au client
- Participation à des opérations de Vente en l'État Futur d'Achèvement ou VEFA dans un contexte de changement climatique

Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

- La connaissance du territoire
- La connaissance et l'analyse d'une entreprise du secteur de l'immobilier
- La relation client
- Le projet professionnel

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère : anglais

MODALITES D'EVALUATION

- L'année pédagogique comporte des contrôles de connaissances réguliers, du suivi et des évaluations des dossiers professionnels, des BTS blancs écrits et oraux et des entraînements avant l'examen national

METHODES PEDAGOGIQUES

- Cours et cas pratiques
- Travaux de groupes et individuels
- Préparations écrites et orales en langues et des projets professionnels (CPI)
- Partage d'expériences et conférences métiers (anciens apprenants et professionnels de l'immobilier)
- Conférences thématiques transversales (RSE, Entrepreneuriat, International, Intelligence Artificielle)

EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

EXPERIENCE ETUDIANT

- Badge Act'RSE : projet à impact
- Possibilité de mobilité à l'international pendant 2 mois, avec accord de l'entreprise
- BDE et programme ambassadeur

AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

PARMI NOS PARTENAIRES

CDC HABITAT, CENTURY 21, ERA, FONCIA, GUY HOQUET, LAFORET, NEXITY, ORPI, STEPHANE PLAZA, ELOGIE-SIEMP

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

- Prospection de propriétaires loueurs et vendeurs
- Estimation de biens pour la location et/ou pour la vente
- Prise de mandat et conseil
- Suivi de dossier acquéreur
- Etat des lieux à l'entrée et à la fin du bail
- Mise en place d'actions de fidélisation
- Gestion de la relation client à distance

Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Sélection et analyse des informations nécessaires à la proposition d'un contrat de syndic
- Préparation et tenue de conseils syndicaux de copropriétés et d'assemblées générales
- Vérification des critères d'éligibilité d'accès au logement social
- Elaboration des dossiers des candidats locataires en vue d'une commission d'attribution de logement

Leo Bordessoules - Diplômé -

"J'ai choisi le BTS Professions Immobilières car j'avais déjà eu l'occasion de travailler dans ce secteur que je trouvais fortement intéressant. Après avoir obtenu mon BTS, j'ai continué les études dans le secteur de l'immobilier qui me plaît (le syndic) en niveau licence, toujours en alternance.

J'ai été embauché en CDI, avant même la fin de ma formation !"



CONTACTS

Tél. : 01 39 10 78 78
contact@supdev.fr

Pour tout complément d'informations :

Saint-Germain-en-Laye : Alexandra PRIEUR-PUSHKINA

Paris : Coralie PARENT

Enghien-les-Bains : Agnès VILLENEUVE

Rambouillet : Anne Carole DESMOULINS

Managers de programme

Relations entreprises
entreprise@supdev.fr

