

## PROGRAMME DE FORMATION

### BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES

#### CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

#### ANGLAIS

- Démarche d'achat, de vente ou de gestion d'un bien
  - Recueil et transmission des informations
  - Evaluation des enjeux
  - Description d'une organisation, procédure ou modalité
  - Présentation d'un bien
  - Négociation et argumentation
- Conseil en matière d'acquisition de vente ou de gestion d'un bien
- Gestion des situations conflictuelles à l'oral ou à l'écrit
- Synthèse des informations relatives à un marché à l'oral ou à l'écrit
  - Présentation des faits de manière synthétique et structurée
- Démarche d'information et de conseil à destination du client
- Rédaction de documents professionnels
- Identification, compréhension et utilisation du champ lexical propre à l'immobilier

#### Droit et veille juridique

- Repérage du cadre juridique des activités immobilières
  - Identification de la ou des règles applicables en fonction de la situation
  - Veille juridique
- Qualification juridique dans le cadre des activités immobilières
  - Distinction entre acte et fait juridique
  - Validité d'une preuve
- Détermination du statut juridique de l'immeuble
  - Les différentes catégories de biens
  - Les droits attachés à l'immeuble
- Analyse du statut juridique des personnes
- Notion de personne
  - Capacité des personnes
  - Conséquences juridiques du statut des personnes physiques ou morales
  -
- Conclusion des contrats et leur exécution
  - Notion de contrat
  - Conclusion et obligations contractuelles d'un contrat
- Prise en compte de la responsabilité
  - Notion de responsabilité
  - Lien entre préjudice, responsabilité et assurance
- Gestion de la relation de travail
  - Principaux régimes juridiques de travail dans l'immobilier
  - Relation individuelle et collective de travail

## **ECONOMIE ET ORGANISATION DE L'IMMOBILIER**

- Analyse du marché de l'immobilier
- Analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier
- Repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale
  - Statistiques
  - Poids de la construction et du logement dans l'activité économique
  - Répartition du patrimoine des ménages
  - Impact du marché international
- Analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques
  - Notion de cycle économique en immobilier
  - Evolutions sociodémographiques
  - Mal-logement
- Etude et formation des prix dans le secteur de l'immobilier
  - Notion de valeur et d'équilibre d'une opération immobilière
  - Développement durable

## **ARCHITECTURE, HABITAT ET URBANISME, DEVELOPPEMENT DURABLE**

- Etude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux
  - Différents types d'habitat et styles architecturaux
  - Sites protégés et contraintes
  - Spécificités architecturales
  - Ecoconstruction
- Prise en compte des règles d'urbanisme
  - Droit et règles de l'urbanisme
  - Outils d'aménagement du territoire
- Repérage des éléments caractérisant le bâti
  - Acte de construction
  - Marchés publics et privés
  - Dysfonctionnements
  - Lecture et interprétation des plans
- Prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

## **COMMUNICATION PROFESSIONNELLE**

- Préparation à la communication
- Gestion de la relation de communication
  - Accueil et prise de congé
  - Argumentation
- Gestion des conflits
  - Les différents types de conflits
  - Gestion de la relation conflictuelle
- Démarche qualité
  - Mise en place d'une démarche qualité
  - Communication en interne et en externe sur la qualité

## TRANSACTION IMMOBILIERE

- Intégration à l'équipe commerciale
  - Secteurs de l'immobilier
  - Statuts du négociateur
- Participation au travail de l'équipe commerciale
  - Objectifs et résultats de l'équipe commerciale
- Analyse du marché de l'entreprise
- Organisation de la prospection
- Evaluation des biens immobiliers à la vente
  - Estimation et conseil
- Estimation des loyers
  - Détermination du loyer et des charges
  - Rentabilité locative
  - Conseil sur l'investissement
- Prise de mandat et constitution du dossier client vendeur ou bailleur
  - Rédaction du mandat
  - Incidences juridiques et commerciales du mandat
- Mise en publicité des biens à vendre et à louer
- Négociation dans l'intérêt des parties
  - Découverte client
  - Suivi des visites
  - Négociation
- Analyse financière du locataire
- Analyse financière de l'acquéreur
- Réalisation de la vente
  - Avant-contrat et dossier de vente
  - Acte authentique
- Réalisation de la location
  - Contrat de bail
  - Entrée dans les lieux
- Suivi de la relation commerciale

## GESTION DE COPROPRIETE

- Découverte de la copropriété
  - Caractéristiques de la copropriété
  - Contrat de syndic
  - Droits et obligations des copropriétaires
  - Rôle et responsabilités du syndicat
- Préparation, tenue et suivi de l'assemblée générale
  - Convocation et suivi
  - Animation
- Gestion et suivi administratif et juridique de l'immeuble
  - Entretien de l'immeuble
  - Gestion du personnel
  - Recouvrement des charges
  - Actions en justice
- Gestion comptable et budgétaire de l'immeuble
  - Clés de répartition
  - Budget prévisionnel
  - Enregistrements comptables
  - Comptes annuels
  - Situation financière
- Suivi technique de l'immeuble
  - Contrats d'assurance
  - Obligations du syndic
  - Procédures en cas de travaux urgents
- Découverte du propriétaire
- Découverte du bien
- Conclusion du mandat
- Information du locataire et suivi des obligations durant le bail
  - Obligations du locataire
  - Recouvrement des sommes dues par le locataire
  - Sortie du locataire
- Suivi des obligations et conseil donné au propriétaire durant le bail
  - Obligations du bailleur
  - Gestion des travaux, des sinistres
  - Conseil du bailleur
  - Déclarations fiscales
  - Opérations liées à la fin du bail