

B.T.S. Professions immobilières

Obtention de 120 crédits ECTS

Le B.T.S, 1^{er} étape d'un parcours BACHELOR



ltpsully.com

Sully

Lycée
Technique
Privé



Préinscription

Organisation de la formation

Matières /Horaire hebdomadaire	1 ^{er} année	2 ^e année	Coef.
Culture & expression générale	3h	3h	3
LVE	3h	3h	2
Conseil en ingénierie de l'immobilier	8h	8h	4
Communication et LV1	2h	2h	2
Techniques immobilières	12h	12h	6
Stage	8 sem	6 sem	
Enseignement facultatif – LV (ne sont pris en compte que les points au-dessus de la moyenne)	2h	2h	

Points forts du Lycée Maximilien de Sully

- Plateforme collaborative de travail – messagerie dédiée aux étudiants
- Entraînement régulier à l'examen (2 examens blancs par an + D.S.)
- Enseignants et intervenants professionnels membres du jury d'examen



Domaines de compétence

Le titulaire d'un BTS Professions Immobilières exerce une activité de services qui requiert la mobilisation de nombreuses compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financière, comptables, fiscales...

L'activité de conseil y est significativement forte. Il acquerra une double compétence en transaction et en gestion.

Postes et fonctions visés

Négociateur(trice), collaborateur(trice) d'agent immobilier, administrateur(trice) de biens, syndic de copropriété, promoteur, lotisseur...

Le titulaire de ce diplôme peut aussi devenir chef d'entreprise par la création ou la reprise d'une agence. Le BTS Professions Immobilières rend éligible son titulaire à la délivrance de la carte professionnelle: Carte d'agent immobilier (transaction).

Profil requis

Grande disponibilité et capacité de travail en équipe.
Aptitude à communiquer et à conseiller.
Désir d'entreprendre.
Autonomie et sens des responsabilités.

Conditions d'accès

- Être titulaire d'un Baccalauréat
- Formation initiale, statut étudiant
- Étude du dossier scolaire, Bourse du CROUS.

La transaction immobilière

Cette fonction vise principalement à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou Bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier. Elle nécessite :

- La prise en compte de l'organisation du travail d'une équipe de commerciaux
- La constitution d'un portefeuille de clients
- La préparation et la rédaction des actes juridiques dans la vente ou la location
- Le suivi du dossier jusqu'à sa conclusion

Dans le cadre de ses missions, le négociateur doit posséder les savoir-faire nécessaires pour :

- Évaluer les droits et biens immobiliers sur un marché donné
- Promouvoir les biens ou les droits destinés à une clientèle
- Analyser et évaluer la situation du client et du prospect
- Négocier pour le compte des différentes parties en présence

- Rédiger les principaux contrats inhérents aux activités de vente ou location immobilière
- Maîtriser les incidences des actes juridiques dans chaque situation professionnelle

La gestion immobilière

La gestion immobilière consiste à assurer l'administration de biens immobiliers collectifs (gestion de Copropriété) ou privés et publics individuels (gestion locative).

Le titulaire du diplôme est susceptible d'exercer les activités suivantes :

- Prendre en compte l'environnement juridique de l'immeuble
- Organiser et tenir les assemblées générales
- Assurer la gestion budgétaire et comptable de l'immeuble
- Assurer la conservation et l'entretien de l'immeuble

Dans le cadre de la gestion locative, le diplômé exercera essentiellement les deux activités suivantes :

- Conclusion de mandats de gestion en fonction des particularités du bien
- Gestion des baux sur toute leur durée

Enseignement général

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Communiquer oralement

Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

La poursuite d'études

- Admission sur concours en ESC,
Pour se spécialiser à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully
- Bachelor Marketing Commerce et Négociation
- Bachelor Banque Assurance
- Bachelor E-Marketing
- Avec Sully Formation
- Bachelor Chargé de Développement en Relations Humaines



Etablissement sous contrat
d'association avec l'état
www.ltpsully.com

Email : contactsully@ltpsully.com

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille - 04 91 48 27 87