VENTE IMMOBILIER

Sup de Vente

Révéler votre sens des affaires •••



BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Formation en alternance **gratuite* et rémunérée**

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Préparer de futurs professionnels aux métiers de la transaction et de la gestion des biens immobiliers.**
- **Obtenir le diplôme d'État BTS PIM. Ce BTS permet l'obtention des cartes professionnelles, délivrées par les CCI (auparavant les préfectures) en vue de devenir agent immobilier.**

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Agent immobilier dans la transaction et/ou la gestion locative
- Administrateur de biens
- Administrateur de syndic
- Administrateur de logements sociaux
- Promoteur/Constructeur
- Le titulaire de ce diplôme peut aussi devenir chef d'entreprise par la création ou la reprise d'une agence ou d'un cabinet

SECTEURS D'ACTIVITÉ

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

- les agences immobilières
- les cabinets d'administration de biens (syndic de copropriété, gestion locative...)
- les organismes HLM
- les offices notariaux
- les sociétés de promotion/construction
- les entreprises ou collectivités qui gèrent leur patrimoine immobilier

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Licence pro Droit de l'Immobilier
- Licence pro Chargé de Gestion Patrimoniale Immobilière
- Licence pro Gestion de l'Habitat Locatif

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Être titulaire du Bac
- Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- Recrutement à partir de mars pour une rentrée début septembre

QUALITÉS MAJEURES

- Sens de l'écoute
- Dynamisme
- Organisation
- Rigueur
- Adaptabilité
- Esprit d'équipe



75% de réussite aux examens 2016 (académie 61%).

100% d'insertion 7 mois après la fin de leur formation, 64% des sortants 2015 sont en emploi et 36% poursuivent leurs études.

une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

TÉMOIGNAGE

Quentin RENAUT BTS Professions immobilières
2e année en cours de formation



Apprendre le métier en alternance est indéniablement la meilleure méthode : la théorie à l'école, par exemple l'étude de la législation, la pratique en entreprise, l'un allant avec l'autre. C'est aussi un avantage pour s'intégrer rapidement dans une équipe et pour avoir aussi de meilleures chances d'être recruté. Les enseignants de Sup de Vente viennent pour la plupart du milieu professionnel et nous apportent leur expérience. J'ai intégré une agence dont les responsables sont diplômés de cette école, j'apprécie leur approche pédagogique.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans sur le mode de l'alternance école-entreprise :
- 1 semaine au CFA
- 1 semaine en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

Pôle professionnel

- Gestion locative
  - baux à usage d'habitation ou usage mixte
  - régimes particuliers
  - gestion de co-propriété
  - fiscalité
- Transaction immobilière
  - le marché immobilier
  - constitution d'un portefeuille de biens et de clients
  - négociation
  - finalisation et suivi de la vente et de la location
- Droit et veille juridique
  - les professionnels de l'immobilier
  - le droit et la propriété immobilière
  - les locations
  - la copropriété
  - la prise en compte des règles d'urbanisme
- Conduite et présentation des activités professionnelles et projets d'initiative locale
- Economie et organisation de l'immobilier
- Architecture, habitat et urbanisme, et développement durable

Pôle général

- Culture générale et expression
- Communication professionnelle en anglais
- Informatique
- Mathématiques

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIÉS EN ENTREPRISE DANS LE CADRE DE L'APPRENTISSAGE

- Trois axes professionnels (gestion de biens immobiliers, gestion de copropriété, négociation de biens de promotion immobilière)
- Prospection de propriétaires loueurs et vendeurs
- Prise de mandats/conseils
- Recherche de locataires/acquéreurs
- Contrats de location/gestion de l'entretien des risques
- Vente de biens et rédaction des actes
- Tenue de conseils syndicaux de copropriétés et d'assemblées générales
- Administration d'immeubles

RECHERCHE D'ENTREPRISES

- Ateliers de recherche d'entreprises
- Accompagnement individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

PARMI NOS PARTENAIRES

ABACCA, AGENCE DU GOLF, AGENCE PRINCIPALE, AIC SIGMO, ALPHA FONCIER, CENTURY 21, COLISEE FINANCE, ELITE HABITAT, FONCIA FOUBERT, FONCIA VAL DE SEINE, GIMCOVERMEILLE, KEYMEX, LAFORET IMMOBILIER, LA RESIDENCE, NEXITY, OC IMMOBILIER, ORPI, PARIS HABITAT, PREMIERAPPART.COM, SAINT-LOUIS IMMOBILIER, SOLVIMMO...

FORMATION CONTINUE

Pour un salarié, ce diplôme est accessible dans le cadre de la formation continue ; nous consulter.

Contacts
Mohamed KHEMIRI Responsable pédagogique
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 04 27 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente
26 ter, rue d'Hennemont
78100 Saint-Germain-en-Laye
supdevente.fr

(*) Le coût de la formation est pris en charge par des subventions du Conseil Régional et par la taxe d'apprentissage et autres versements d'entreprises.

avec le soutien de îledeFrance

Crédit photos : A. Blanc/D. Delaporte/CCI Paris Ile-de-France • Edition novembre 2016 - 8774-2016