

# BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Formation en alternance en contrat d'apprentissage, gratuite et rémunérée

Code RNCP / 14922

Date de mise à jour: 28 février 2024

## UFA SAINT FRANÇOIS DE SALES

### DURÉE DE LA FORMATION

- Durée de la formation : 2 ans
- Nombre d'heures : 1350 heures de formation.
- Rythme de l'alternance : Une semaine sur deux.
- Démarrage de la formation: Fin août, début septembre.

### PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC
- S'intéresser au secteur de l'immobilier et disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client.
- Avoir moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage
- Aucune limite d'âge si vous êtes en situation de handicap.
- Si vous êtes en situation de handicap contactez-nous, nous étudierons les meilleures conditions pour vous accueillir.

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Agent immobilier
- Chasseur de biens immobiliers
- Négociateur immobilier
- Gestionnaire social
- Gestionnaire de biens locatifs
- Prospecteur foncier
- Administrateur de biens immobiliers
- Chargé d'études de notaire.
- Syndic de copropriété
- Technicien immobilier
- Expert immobilier

### POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence professionnelle de l'immobilier et de la construction.
- Licence professionnelle métier du droit de l'immobilier.
- Licence professionnelle activité immobilière.
- Licence professionnelle management et droit des affaires.
- Licence professionnelle Métiers du BTP, bâtiment et construction parcours gestion technique du patrimoine immobilier.
- Licence générale Droit Économie Gestion, parcours professions métiers de l'immobilier.
- Licence générale Économie et Gestion parcours MIPI (Management, Ingénierie des services et Patrimoines Immobiliers)...

### BLOCS COMPÉTENCES

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

BTS

Professions immobilières

Formation en apprentissage

2 ANS DE FORMATION

NIVEAU À LA FIN DES ÉTUDES : BAC + 2

Accessible à tout titulaire d'un bac général, bac technologique ou bac professionnel

Un Pôle d'Enseignement Supérieur à taille humaine qui permet de proposer un accompagnement individualisé et personnalisé.



## INSCRIPTION

Inscription possible de février à Octobre.

- Par téléphone au 02 33 82 43 00
- Mail : ufa\_adm@sfsales.fr

Préinscription en ligne possible sur notre site web

[www.sfsales.fr](http://www.sfsales.fr)

<https://cfadonbosco.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

Sur le site de Parcoursup, selon les dates officielles.



## STATUT / COÛT

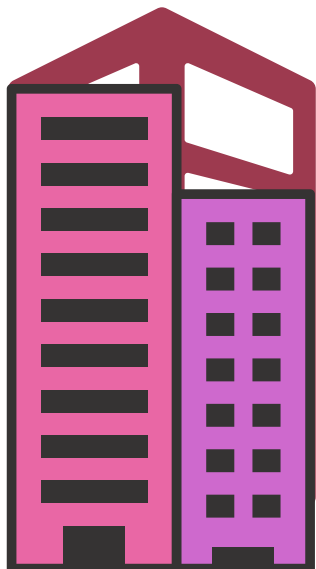
Statut salarié en Contrat d'Apprentissage de 24 mois.

Formation gratuite et rémunérée.

## RÉSULTATS POUR L'ANNÉE

### 2022 - 2023

- Date d'ouverture : Août 2023
- Nombre d'apprentis : 1
- Taux d'insertion : 1
- Taux d'interruption en cours de formation : 100%
- Taux de rupture avec poursuite d'étude: 100%
- Taux de poursuite d'étude : 0%
- Taux de réussite examen: 1er taux session 2024: 0%
- Taux d'apprentis présentés à l'examen: 0%
- Taux d'insertion dans l'emploi en lien avec la formation: En cours
- Lien INSERJEUNES : [https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id\\_uai=0610692W](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id_uai=0610692W)



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS Professions Immobilières a pour objectif de former des apprentis à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur et un demandeur d'un bien immobilier. Il doit développer des compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales.

## CONTENU DE LA FORMATION ET CHOIX DE L'OPTION

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Conseil en ingénierie de l'immobilier :

- Droit et veille juridique,
- Économie et organisation,
- Architecture, habitat et urbanisme, développement durable.

Communication

Techniques immobilières:

- Transaction
- Gestion

Formation d'initiative locale

## CAPACITÉS ET COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- 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.

## VALIDATION DE LA FORMATION

- Evaluations à chaque fin d'unité d'enseignement.
- Réalisation d'un Passeport Professionnel

## ACCÈS

Facilement accessible par Transport en commun (Compagnie de bus ALTO) et voiture. La Gare SNCF se trouve à 5 minutes à pied de l'établissement.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Nous proposons l'hébergement à nos apprentis, un atout indispensable pour ceux qui sont en dehors de la communauté urbaine.