

LYCÉE DES MÉTIERS

EDMOND ROSTAND

MARSEILLE VÉLODROME

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cocher les missions et activités proposées au sein de votre structure, qui correspondent au référentiel :

Bloc de compétences 1 – Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

Activité 1 – Prospection et négociation du mandat

- Développer le portefeuille de l'agence
- Conseiller le client dans ses choix et ses démarches
- Constituer le dossier en adéquation avec la situation du client

Activité 2 – Commercialisation du bien proposé à la vente ou à la location

- Mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier

Activité 3 – Accompagnement du client acquéreur

- Conseiller le client dans son projet d'achat
- Négocier dans l'intérêt des parties
- Transmettre au notaire un dossier conforme

Activité 4 – Accompagnement du client bailleur et locataire

- Guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location
- Etablir les actes en lien avec l'opération

Activité 5 – Suivi administratif et financier de la location

- Gérer les différentes étapes de la location sur le plan administratif, juridique, financier et comptable
- Présenter les conséquences fiscales des choix opérés

Activité 6 – Dynamisation et personnalisation de la relation client

- Optimiser les processus de communication en matière de notoriété et d'image de l'entreprise immobilière
- Exploiter la base de données au service du parcours client

Bloc de compétences 2 – Administration des copropriétés et de l'habitat social

Activité 1 – Présentation d'une copropriété (prise de connaissance de l'immeuble)

- Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers

Activité 2 – Conclusion du contrat de syndic

- Proposer un contrat de syndic adapté

Pour obtenir des informations complémentaires, n'hésitez pas à prendre contact avec le centre.

Activité 3 – Processus de décision en copropriété

- Prendre en charge la préparation de l'assemblée générale*
- Conduire l'assemblée générale dans l'intérêt de la copropriété*
- Assurer une communication efficace en vue d'une prise de décision*
- Prendre en charge le suivi de l'assemblée générale*

Activité 4 – Gestion administrative et comptable de la copropriété

- Veiller à l'équilibre financier de la copropriété*
- Justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires*
- Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété*

Activité 5 – Gestion du personnel de la copropriété

- Mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires*

Activité 6 – Gestion des contentieux au sein de la copropriété

- Mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et contentieux*
- Gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété*

Activité 7 – Accès au logement social

- Caractériser le logement social*
- Accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel*

Bloc de compétences 3 – Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

Activité 1 – Information du client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier

- Repérer les interactions entre les déséquilibres liés au réchauffement climatique et le secteur de l'immobilier*
- Informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires*
- Aider le client à analyser les caractéristiques de son bien au regard des enjeux du changement climatique et/ou de ses conséquences*
- Orienter le client vers des solutions d'adaptation du projet immobilier*

Activité 2 – Accompagnement du client lors des opérations de travaux

- Apprécier les besoins en travaux du bien*
- Accompagner le client dans les opérations « de construction », d'entretien, d'amélioration, de rénovation et de réhabilitation de l'immeuble*

Activité 3 – Gestion des risques et des sinistres

- Informer le client en matière de risque et sinistre communs*
- Informer le client en matière de risque et sinistre lié au changement climatique*
- Accompagner le client dans la prévention des risques et la gestion des sinistres*

Activité 4 – Prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil au client

- Repérer les spécificités d'aménagement d'un territoire donné et ses acteurs*
- Prendre en compte les contraintes architecturales et d'urbanisme applicables à un projet donné*
- Conseiller le client sur les démarches nécessaires à la réalisation de son projet*

Activité 5 – Participation à des opérations de Vente en l'Etat Futur d'Achèvement ou VEFA dans un contexte de changement climatique

- Accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA aux plans technique, juridique et commercial*

