

Informations pratiques

Du 01/9/2024 au 30/6/2026

- en centre : 1350 heures
- en entreprise : 1350 heures
-

Cours au centre de formation sur 1350 h et stage de 10 semaines sur les deux années

- En discontinu
- Cours de jour

Formation entièrement présentielle

[Le détail de la session sur le site de l'organisme](#)

Réunions d'information collective

Non renseigné

Portes ouvertes

Non renseigné

Inscriptions

Fermé

Pré-requis

Niveau d'entrée : Niveau 4 (Bac, Bac Pro, BP, Titres ou équivalents)
Etre titulaire d'un BAC ou autre titre de même niveau

Financements possibles

- Non renseigné
- Non renseigné
- Non renseigné

AFTEC

5 rue Marie Curie

53810 Changé

02-43-59-70-10

laval@aftec.fr

<http://www.aftec.fr>

Statut: Privé hors contrat

Lieu de la formation

AFTEC

5 rue Marie Curie 53810 Changé

02-43-59-70-10

laval@aftec.fr

Objectif Général

Certification

Objectifs

- 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
- Mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier
- Conseiller le client dans son projet d'achat
- Négocier dans l'intérêt des parties
- Transmettre au notaire un dossier conforme
- Guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location
- Établir les actes en lien avec l'opération
- Gérer les différentes étapes de la location sur les plans administratif, juridique, financier et comptable
- Présenter les conséquences fiscales des choix opérés
- Optimiser les processus de communication en matière de notoriété et d'image de l'organisation
- Exploiter la base de données au service du parcours client
- Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers
- Proposer un contrat de syndic adapté
- 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
- Veiller à l'équilibre financier de la copropriété
- Justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires
- Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété
- Mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires
- Mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et des contentieux
- Gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété
- Caractériser le logement social
- Accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel
- 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
- 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
- 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
- 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
- Accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA aux plans technique, juridique, commercial
- Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière
- Analyser et développer l'entreprise immobilière
- Se projeter dans une démarche entrepreneuriale
- Dynamiser la relation client
- Concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics
- Construire son identité professionnelle, y compris numérique
- Concevoir un projet professionnel

Programme

1

Blocs de compétences

1

> RNCP38380BC01 (CPP Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location)

- 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 Mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier Conseiller le client dans son projet d'achat Négocier dans l'intérêt des parties Transmettre au notaire un dossier conforme Guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location Établir les actes en lien avec l'opération Gérer les différentes étapes de la location sur les plans administratif, juridique, financier et comptable Présenter les conséquences fiscales des choix opérés Optimiser les processus de communication en matière de notoriété et d'image de l'organisation Exploiter la base de données au service du parcours client

- Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). Ponctuelle écrite Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). Ponctuelle écrite Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle écrite

> RNCP38380BC02 (CPP Administration des copropriétés et de l'habitat social)

- Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers Proposer un contrat de syndic adapté 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 Veiller à l'équilibre financier de la copropriété Justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété Mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires Mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et des contentieux Gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété Caractériser le logement social Accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel

- Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). Ponctuelle écrite Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). Ponctuelle écrite Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle écrite

> RNCP38380BC03 (CPP Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique)

• Repérer les interactions entre les déséquilibres liés au réchauffement climatique et le secteur de l'immobilier
Informier 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 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 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. 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. Accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA aux plans technique, juridique, commercial

• Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). CCF 3 situations d'évaluation
Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). CCF 3 situations d'évaluation Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle écrite
> RNCP38380BC04 (CPP Construction d'une professionnalité dans l'immobilier)

• Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière Analyser et développer l'entreprise immobilière Se projeter dans une démarche entrepreneuriale Dynamiser la relation client Concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics Construire son identité professionnelle, y compris numérique Concevoir un projet professionnel

• Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). CCF 2 situations d'évaluation
Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). CCF 2 situations d'évaluation Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle orale

Résultats attendus

Valider le BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES

Niveau d'entrée

Niveau 4 (Bac, Bac Pro, BP, Titres ou équivalents)

Organisation pédagogique

> Modalité d'enseignement :

• Formation entièrement présentielle

En savoir plus

Exemples de métiers accessibles avec cette formation

> [Gérance immobilière](#)

> [Gestion locative immobilière](#)

> [Management de projet immobilier](#)

> [Transaction immobilière](#)

CHOISIR MON MÉTIER, BONJOUR

Et vous êtes déjà **sur la bonne voix !**

La plateforme téléphonique d'information
sur la formation professionnelle et l'apprentissage
en Pays de la Loire.



**Des chargé.e.s
d'information
à votre écoute**

0 800 200 303

**Service & appel
gratuits**