

01. Conduite du projet immobilier en vente et location

- Développer le portefeuille clients de l'agence et exploiter les bases de données pour accompagner le parcours client.
- Conseiller le client dans ses choix, démarches, et dans la constitution de dossiers adaptés à sa situation.
- Mettre en œuvre une communication efficace, négocier dans l'intérêt des parties, et optimiser la notoriété et l'image de l'agence.
- Suivre les aspects administratifs, juridiques, financiers et comptables des transactions (vente ou location), en guidant les clients (acheteurs, bailleurs, locataires).
- Préparer des dossiers conformes pour les notaires et expliquer les impacts fiscaux des décisions.

02. Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Distinguer juridiquement la copropriété des autres types de biens immobiliers et proposer des contrats de syndic adaptés.
- Préparer, conduire et assurer le suivi des assemblées générales dans l'intérêt de la copropriété, avec une communication efficace pour favoriser la prise de décision.
- Veiller à l'équilibre financier de la copropriété, justifier les éléments financiers aux copropriétaires, et assurer la gestion administrative et financière continue.
- Gérer les ressources humaines du syndicat des copropriétaires.
- Mettre en place des processus de prévention des conflits et gérer les contentieux au sein de la copropriété.
- Caractériser le logement social et accompagner les bénéficiaires dans leur parcours résidentiel.

03. Conseil en gestion du bâti face au changement climatique

- Identifier les interactions entre le réchauffement climatique et le secteur immobilier, et informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires.
- Aider le client à évaluer les caractéristiques de son bien en lien avec les enjeux climatiques, et proposer des solutions d'adaptation.
- Apprécier les besoins en travaux, accompagner le client dans les projets de construction, d'entretien, de rénovation ou de réhabilitation.
- Informer sur les risques et sinistres, qu'ils soient communs ou liés au changement climatique, et accompagner dans la prévention et la gestion des sinistres.
- Identifier les spécificités territoriales et prendre en compte les contraintes architecturales et d'urbanisme pour conseiller sur les démarches nécessaires à la réalisation du projet.
- Soutenir le client dans la conclusion d'un acte de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) aux plans technique, juridique et commercial.

04. Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

- Identifier les spécificités immobilières d'un territoire.
- Analyser et développer l'entreprise immobilière.
- Dynamiser les interactions clients.
- Mettre en place une communication accessible à tous.
- Construire une identité professionnelle, y compris numérique.
- Concevoir un projet entrepreneurial en immobilier.

☎ 0139505900

✉ contact@igecomsup.com

📍 9 TER Rue de Limoges, Versailles,
78000, Yvelines, France

BTS PIM

(1350 heures de formation)

BLOC DE COMPÉTENCES

04. Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

- Identifier les spécificités immobilières d'un territoire.
- Analyser et développer l'entreprise immobilière.
- Dynamiser les interactions clients.
- Mettre en place une communication accessible à tous.
- Construire une identité professionnelle, y compris numérique.
- Concevoir un projet entrepreneurial en immobilier.

05. Culture générale et expression

- Maîtriser la langue écrite, synthétiser des informations et répondre de manière argumentée à des questions.
- S'adapter aux situations et organiser un message clair lors de prises de parole.

06. Communication en langue vivante étrangère (anglais)

- Niveau B2 (CECRL) : Comprendre des documents écrits et produire des écrits tout en interagissant efficacement en anglais.

07. Communication orale en langue vivante étrangère (anglais)

- Niveau B2 (CECRL) : Comprendre des documents écrits et produire des écrits tout en interagissant efficacement en anglais.

08. Environnement juridique et économique des activités immobilières

- Comprendre le contexte du secteur immobilier et ses enjeux.
- Identifier et appliquer le cadre légal des activités immobilières.
- Analyser et caractériser le marché immobilier.
- Garantir la sécurité juridique des opérations immobilières.
- Contribuer à la croissance d'une activité immobilière.

IGECOM SUP'

ORGANISME DE FORMATION

MATIERES ENSEIGNÉES

Matières	Heures	Coef
Culture générale et expression	1	3
Anglais	2	4
Environnement juridique et économique des activités immobilières	2	4
Conduite du projet immobilier du client en vente et location	3.5	6
Administration des copropriétés et de l'habitat social	3.5	6
Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte du changement climatique	2	6

Débouchés

- Agent immobilier
- Négociateur(trice) en immobilier
- Gestionnaire de biens immobiliers
- Conseiller(ère) en transaction immobilière
- Chargé(e) de location
- Responsable de la gestion locative

PROCESSUS D'ADMISSION

ETAPE 01 CANDIDATURE
Dossier de candidature à télécharger sur le site en ligne et à compléter, puis à envoyer par courriel à l'adresse contact.

ETAPE 02 ENTRETIEN
Le candidat est convoqué pour un entretien.

ETAPE 03 ANALYSE DU DOSSIER
Évaluation des dossiers, prenant en compte résultats académiques et motivations.

ETAPE 04 DÉCISION
La décision du jury est notifiée au candidat par téléphone ou par mail sous 48h.

☎ 0139505900

✉ contact@igecomsup.com

📍 9 TER Rue de Limoges, Versailles, 78000, Yvelines, France

