



Mise à jour le 10/12/2025

Filière métier
Commerce - Vente - Immobilier

BTS Professions Immobilières

Sur 2 ans

CERTIFIÉ PAR

STATUT

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (*2)

RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours en CFA / 3 jours en entreprise, Semaine A : 3 jours au CFA / 2 jours entreprise Semaine B : 2 jours au CFA / 3 jours en entreprise

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du BTS Professions Immobilières sera capable d'effectuer des transactions immobilières et assurer la gestion et la location de biens immobiliers, et notamment de :

- Prospective une clientèle potentielle de propriétaires
- Sélectionner des locataires
- Rédiger des contrats de mandat et des baux
- Gérer les locations du point de vue de la comptabilité, de l'entretien et de l'assurance
- Assurer la tenue des conseils syndicaux, préparer la tenue des assemblées générales, administrer des immeubles.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences Professionnelles
- ...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Gestionnaire de copropriété
- Gestionnaire des biens locatifs
- Acheteur-euse immobilier ou foncier
- Expert-e immobilier
- Négociateur-rice immobilier...

CONTENU DE LA FORMATION

- Le contexte économique et l'organisation de l'immobilier
 - L'architecture, l'habitat, l'urbanisme et le développement durable :
 - La communication professionnelle dans l'immobilier,
- La transaction immobilière :**
- La gestion de la copropriété et la gestion locative.
 - Droit dans l'immobilier et veille juridique
 - Culture générale et expression
 - Communiquer à l'écrit et à l'oral en langue étrangère appliquée à l'immobilier

LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

Cabinets d'administration de biens, agences immobilières, sociétés immobilières, sociétés de promotion- construction, offices HLM.

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI·E PAR L'ENTREPRISE

Activité 1 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
- ...

Activité 2 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
- ...

Activité 3 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
- 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
- ...

Activité 4 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
- ...

Certifié par

le Ministère chargé de l'enseignement supérieur

CONDITIONS D'ADMISSION

Il doit être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel.

Prérequis exigés

Aucun

Aptitudes souhaitées

Aucune

Contre-indication médicale

Aucune

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

700 heures / an

TARIF

- 1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
2/ financement personnel : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique
Présentiel – Distanciel

ÉVALUATION

Contrôle continu – Examen blanc – Mises en situation – Positionnement – Examen final ponctuel

HANDICAP

- Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.
- Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

- Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
- Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS SITE DE MASSY : 01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

