



Filière métier  
**Commerce - Vente - Immobilier**

**BTS Professions Immobilières**  
*Sur 2 ans*

**CERTIFIÉ PAR**  
le Ministère chargé de l'enseignement supérieur et de la recherche

**STATUT**  
CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (\*1)  
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (\*2)

**RYTHME DE L'ALTERNANCE**  
Semaine A : 2 jours CFA / 3 jours entreprise - Semaine B : 3 jours au CFA / 2 jours en entreprise

(\*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.  
(\*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.

**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 :

- Prospecter 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

**LIEUX D'EXERCICE DE L'ACTIVITE**

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

## MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

### 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
- Transmettre au notaire un dossier conforme
- Guider le bailleur et le locataire dans la mise en oeuvre du projet de location
- Gérer les différentes étapes de la location sur les plans administratif, juridique, financier et comptable

### Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers
- Proposer un contrat de syndic adapté
- Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété
- Gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété

### Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

- 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 et lié au changement climatique

### 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

\*\*\*\*\*

## PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Participer au processus d'inscription FDME

Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel.

- Nous contacter pour toute autre situation

## APTITUDES SOUHAITÉES

Aucune

## CALENDRIER

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

## DURÉE

675 heures / an

## TARIFS

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

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique - Présentiel – Distanciel synchrone

## 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 notre référent-e handicap : [mission.handicap@fdme91.fr](mailto: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.

## ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

\*\*\*\*\*

**PRÉINSCRIPTION** [en ligne ICI](#)

**INFOS FILIÈRE TERTIAIRE** [site de Massy](#) : 01 69 19 46 00 – [tertiaire.m@fdme91.fr](mailto:tertiaire.m@fdme91.fr)

## PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

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

