

Vous souhaitez intégrer le

BTS Professions Immobilières

Devenez un·e professionnel·le de la gestion et de la commercialisation de biens immobiliers.

Niveau 5 (BAC+2)

Code RNCP38380

BTS Professions Immobilières, certification délivrée par le Ministère de l'Éducation Nationale de Niveau 5, code NSF 313. Code RNCP38380 | Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 15 décembre 2023. Diplôme accessible en VAE. Validation par bloc de compétences possible.

Lieux de formation

Poitiers · La Rochelle

Chiffres clés Données 2025

Taux de réussite 87%

Formules

Alternance

24 mois · 1 350 heures de formation en contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation : 1100 heures maximum

Rythme : 2 jours CFA / 3 jours entreprise

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille France Compétences

Initial

24 mois · 1 350 heures de cours

Stage alterné (2 jours formation / 3 jours entreprise)

Frais de scolarité : 4 000€/an (paiement échelonné possible)

Frais de dossier et aide à la recherche d'entreprise : inclus

Reconversion

12 mois

Plusieurs dispositifs de financement possible · Devis sur demande

Admission

Étude du dossier, des bulletins et du parcours.

Entretien de motivation · Tests (uniquement reconversion)

Qualités requises

Capacités relationnelles

Sens du contact

Autonomie

Goût du challenge commercial

Prérequis

Être titulaire d'un BAC

ou d'une certification de niveau 4

Objectifs de la formation

- Conseiller l'ensemble des parties prenantes d'un achat ou d'une location
- Participer à la gestion d'un bien en copropriété
- Intégrer son activité immobilière dans le contexte règlementaire, déontologique, et dans un contexte de changement climatique

Métiers visés

- Agent·e immobilier
- Chargé·e de gestion locative
- Chargé·e de syndic de copropriété
- Administrateur·ice de biens

En agence immobilière, cabinet de syndic de copropriété, société immobilière ou société de promotion.

Poursuite d'études

- Responsable de Projets Immobiliers (Niv. 6)
- Responsable du Développement Commercial (Niv. 6)
- Conseiller Financier (Niv. 6)

Accessibilité PSH

Pour les apprenants·es en situation de handicap, l'aménagement et l'accessibilité du parcours de formation seront étudiés de manière individuelle avec le référent handicap.



Blocs de compétences

Programme

Culture générale et expression

- Expression orale à partir d'une source
- Argumentation écrite
- Réalisation de traces écrites efficaces
- Compréhension, analyse de textes
- Étude de la langue française
- Étude de références pour enrichir la réflexion personnelle

Anglais

- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Expression et interaction orale

Environnement juridique et économique des activités immobilières

- Droit de propriété et droit du logement
- L'environnement des activités immobilières
- Le cadre juridique des activités immobilières
- Le développement de l'entreprise immobilière

Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

- Prospection et négociation du mandat
- Commercialisation du bien proposé à la vente ou à la location
- Accompagnement du client acquéreur
- Accompagnement du client bailleur et locataire
- Suivi administratif et financier de la location
- Dynamisation et personnalisation de la relation client

Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Présentation d'une copropriété
- Contrat de syndic
- Processus de décision en copropriété
- Gestion administrative et comptable de la copropriété
- Gestion du personnel de la copropriété
- Gestion des contentieux
- Accès au logement social

Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

- Les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier
- Accompagnement du client lors des opérations de travaux
- Gestion des risques et des sinistres
- Prise en compte de la politique d'aménagement du territoire
- La VEFA dans un contexte de changement climatique

Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

- La posture professionnelle
- La connaissance du territoire
- La connaissance et l'analyse d'une entreprise dans le secteur de l'immobilier
- La relation client
- Le projet professionnel

Méthodes pédagogiques

- Méthodes actives avec intervenants issus/es du monde de l'entreprise, titulaires de connaissances et compétences réelles du métier visé
- Cours organisés autour d'échanges, de partages et de retours d'expérience
- Travail en mode projet
- Individualisation des parcours : outils pédagogiques innovants, accompagnement personnalisé, suivi en entreprise

Modalités d'évaluation

- E1 - Culture générale et expression (Coef 4) - Écrite - 3h
- E2 - Langue vivante étrangère
 - E2.1 - Compréhension de l'écrit et expression écrite (Coef 2) - Écrite - 2h
 - E2.2 - Production orale en continue et en interaction (Coef 2) - Orale - 20min
- E3 - Environnement juridique et économique des activités immobilières (Coef 4) - Écrite - 3h
- E4 - Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location (Coef 6) - Écrite - 3h
- E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social (Coef 6) - Écrite - 3h
- E6 - Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique (Coef 6)
 - E6.1 - Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique - Écrite - 2h
 - E6.2 - Construction d'une professionnalité dans l'immobilier - Orale - 30min