



BTS Professions Immobilières

Diplôme Éducation Nationale - 120 crédits ECTS

Code RNCP 38380

Formation portée par FCF ARGOS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Prospecter les acheteurs et vendeurs de biens immobiliers,
- Assurer la gestion locative de biens immobiliers,
- Administrer des biens immobiliers pour les propriétaires.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

- Collaborateur.trice d'agence,
- Conseiller.ère en transaction,
- Gestionnaire locatif,
- Gestionnaire de copropriété,
- Négociateur.trice en immobilier,
- Mandataire immobilier.

RYTHME DE FORMATION :

2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

Une fois par mois : 3 jours en formation et 2 jours en entreprise.

Sous réserve de modifications ultérieures.

IMMERSION EN ENTREPRISE :

La formation théorique est complétée par une période en entreprise de minimum 12 semaines qui permet de mettre en application les compétences professionnelles acquises en formation.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire,
- Contrôle continu / 4 BTS blanc,
- Entraînement aux épreuves orales,
- Séminaires professionnels.

COÛT DE LA FORMATION :

- Tarifs de France Compétences, sans reste à charge pour l'entreprise.
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.



**TAUX DE RÉUSSITE
SUR L'ANNÉE 2025.**

Nombre de personnes formées pour la promotion 2023-2025 : 23.

PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 minimum (baccalauréat).

MODE D'ADMISSION ET DÉLAIS

1. Pré-inscription en ligne sur estm.eu,
2. Dossier de candidature*,
3. Tests de recrutement,
4. Entretien de validation du projet professionnel,

Réponse sous 8 jours après l'entretien.

*Inscription possible jusqu'à la date de début de la formation.

STATUT :

- Étudiant.e en formation initiale,
- Apprenti.e en contrat d'apprentissage,
- Salarié.e en reclassement professionnel,
- Demandeur.euse d'emploi.

ACCESSIBILITÉ :

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap. Veuillez nous contacter pour étudier votre demande et vos besoins de compensation.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Enseignements généraux :

Culture générale et expression :

- L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux.

Langue vivante étrangère :

- Compréhension écrite,
- Compréhension orale,
- Expression orale en continu ou en interaction,
- Evaluation du niveau B2.

Culture économique, juridique et managériale :

- Appréhender l'environnement des activités du secteur de l'immobilier et leurs enjeux,
- Identifier le cadre juridique des activités immobilières,
- Caractériser le marché de l'immobilier,
- Sécuriser au plan juridique les opérations immobilières,
- Contribuer au développement d'une activité immobilière.

Enseignements techniques et professionnels :

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

- Prospection et négociation du mandat,
- Commercialisation du bien pour une vente ou une 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,
- Conclusion du contrat de syndicat,
- Processus de décision en copropriété,
- Gestion administrative et comptable de la copropriété,
- Gestion du personnel de la copropriété,
- Gestion des contentieux au sein de la copropriété,
- Accès au logement social.

Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique :

- Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique,
- Construction d'une professionnalité dans l'immobilier.

VALIDATION DE LA FORMATION :

ÉPREUVES FINALES	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Écrite	3h	3
Langue vivante étrangère anglaise - Compréhension de l'écrit et expression écrite - Production orale en continu et interaction	Écrite Orale	2h 20min* + 20min	4
Environnement juridique et économique des activités immobilières	Écrite	3h	4
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location	Écrite	3h	6
Administration des copropriétés et de l'habitat social	Écrite	3h	6
Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique	Écrite Orale	2h 30min	6 (3) (3)
Épreuve facultative : langue vivante 2(1)	Orale	20min* + 20min	-

*Temps de préparation

(1) Les langues vivantes pour cette épreuve sont : allemand, espagnol, italien et portugais.

Passerelle possible jusqu'à 3 mois après le début de la formation vers un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client / Management Commercial Opérationnel, sous conditions (nous consulter).

Pas d'équivalence en cas d'abandon en cours de formation.

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME :

- Le BTS Professions Immobilières est un diplôme national organisé par l'Education Nationale, sous la forme
- d'épreuves ponctuelles en centre d'examen. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du diplôme d'état de niveau 5.
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
- Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

POURSUITE D'ÉTUDES :

BAC+3 Responsable d'Affaires en Immobilier

Objectifs :

- Gérer et administrer des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location mais aussi des biens faisant partie de projets de construction,
- Connaître les règles de fiscalité des secteurs bancaires et des assurances en immobilier,
- Maîtriser complètement le processus de transactions immobilières, de la prospection à la conclusion des dossiers commerciaux.

Débouchés / Métiers visés :

- Conseiller.ère programme neuf,
- Négociateur.trice en immobilier,
- Gestionnaire de biens locatifs,
- Gestionnaire de syndic,
- Conseiller.ère patrimonial.e,
- Agent.e immobilier.ère.

RÉFÉRENTE DE LA FORMATION :

Cloé HERMIN
c.hermin@estm.eu
06.34.41.49.24

20 rue Gambetta,
25000 Besançon
03.81.40.30.40
www.pigier.com
besancon@pigier.com

