# BTS
# *Professions Immobilières*

**Objectifs :**

- Exercer des responsabilités très variées au sein d'organisations telles que : agences immobilières, cabinets d'administration de biens…
- Devenir un expert en profession immobilière

## PRÉ-REQUIS

- **Baccalauréat (BAC général, technologique ou professionnel) ou d'un diplôme de niveau**

## RYTHME

- **Nombre d'heures : 1350**
- **Rythme d'alternance : 2 jours école / 3 jours en entreprise**
- **Durée : 2 ans**

## ADMISSION

- **Étude du dossier de candidature**
- **Entretien de motivation**
- **Test de positionnement**

## PROGRAMMES

**E1 Culture générale et expression**
**E2 Langue vivante étrangère appliquée à l'immobilier**
**E3 Conseil en ingénierie de l'immobilier :**
**- Droit et veille juridique**
**- Economie et organisation**
**-Architecture, habitat et urbanisme, développement durable**
**E4 Communication professionnelle en français et LVE**
**E5 Techniques immobilières :**
**E51 Transaction Immobilière :**
**Le cadre de travail du négociateur, son intégration et sa participation au travail de l'équipe commerciale, la constitution d'un portefeuille de biens et de clients, l'analyse du marché de l'entreprise, l'organisation de la prospection**
**Le conseil en estimation**
**L'évaluation des biens immobiliers à la vente, l'estimation des loyers**
**La commercialisation des biens**
**La prise de mandat et la constitution du dossier client vendeur ou bailleur**
**La mise en publicité des biens à vendre et à louer :**
**E52 Gestion Immobilière :**
**- La gestion de copropriété**
**- La gestion locative**
**E6 FORMATION D'INITIATIVE LOCALE :**
**- activités professionnelles (AP)**
**- semaines de révisions**
**- bts blanc**

## COMPÉTENCES VISÉES

- **Administration, gestion et estimation la valeur de biens immobiliers**
- **Conseils juridiques, fiscaux et financiers à vos clients**
- **Suivi permanent de ses clients**
- **Recherche de biens (à louer ou à vendre)**
- **Visites de biens**
- **Validation des mandats de vente**
- **Rédaction des contrats de vente ou de location**
- **Négociation des biens immobiliers jusqu'à la promesse de vente finale**
- **Rédaction des annonces et promotion des biens par le biais d'affiches, presse, web,**

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Evaluations des acquis en cours de formation par des exercices, travaux pratiques, devoirs sur table**

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Documents pédagogiques - étude de cas - travaux pratiques**
- **Pédagogie de l alternance. Livret de l apprenti, complété par le tuteur en entreprise, le professeur référent et l apprenti.**
- **Pédagogie de projet.**
- **Ateliers professionnels**

## POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor Chargé(e) de gestion commerciale secteur immobilier
- Bachelor Responsable Marketing Opérationnel
- Bachelor Chargé de Développement des ressources humaines
- Bachelor Chargé(e) de communication médias et stratégie digitale
- Bachelor Chargé de gestion et management..

## QUALITÉS

- Sens du relationnel
- Organisation et rigueur
- Capacité de négociation
- Connaissances juridiques
- Esprit d'initiative et autonomie
- Capacité d'écoute

## DÉBOUCHÉS

- Négociateur immobilier
- Gestionnaire de biens locaux
- Agent immobilier
- Chargé de programme
- Administrateur de biens
- Promoteur constructeur
- Le titulaire de ce diplôme peut aussi devenir chef d'entreprise par création ou reprise d'une agence ou d'un cabine

## FINANCEMENT

- Gratuit pour les apprentis
- Prise en charge des coûts par l'opérateur de compétences (OPCO) Prix de la formation 8000€ par an

## INTERVENANTS

Enseignants Education Nationale et Formateurs issus du monde professionnel

## RÉFÉRENT HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toute personne reconnue en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter pour votre projet de formation.
Vous pouvez ainsi vous rapprocher de notre équipe pédagogique et notamment de notre référente Handicap.

**Conditions d'obtention du diplôme** : Moyenne supérieure ou égale à 10/20

**Ouvert en contrat d'apprentissage** du 04 septembre 2025 au 30 juin 2027 entrée permanente jusqu'au 04/12/2025 (en fonction des places disponibles)

**Public :** Tout public

**% Réussite** : Session 2025

**Mise à jour le :** 24 AVRIL 2025

**Référence de la formation :** Inscrit au RNCP 38380

04.22.12.32.01

139 Chemin des Vernèdes-ZA les Vernèdes - 83480 Puget-sur-Argens

firstlineformation@gmail.com