



## BTS Professions Immobilières

Formation en apprentissage gratuite\* et rémunérée

### Les objectifs de la formation

Préparer de futurs professionnels aux différents métiers de l'immobilier dans un contexte de digitalisation des pratiques.

#### BON A SAVOIR

ce BTS permet l'obtention des cartes professionnelles délivrées par les CCI, obligatoires pour exercer les activités de vente, gestion, syndic ou marchand de listes.

#### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

En gestion locative :

- Négociateur ou conseiller en charge de la prospection des clients et de la commercialisation des biens
- A terme, gestionnaire locatif en charge de la gestion bien pour le compte d'un propriétaire puis directeur

En gestion de copropriété :

- Assistant de copropriété en charge du suivi quotidien et administratif d'un ou de plusieurs immeubles
- A terme, gestionnaire principal en charge des assemblées générales, de la gestion des sinistres, du suivi des travaux puis directeur de copropriété

En vente :

- Négociateur ou conseiller en charge de la prospection des clients, des estimations, de la signature des mandats, de la commercialisation des biens et de la signature des avant-contrats
- A terme, responsable de service, directeur de bureau ou d'agence

#### SECTEUR D'ACTIVITE

Les titulaires de ce BTS exercent leurs métiers au sein d'organisations comme :

- Les agences immobilières (agence indépendante ou rattachée à un réseau sous enseigne ou mandataire immobilier)
- Les cabinets d'administration de biens dans la gestion locative de bien ou la gestion (administrateurs indépendants, réseaux de gestionnaires immobiliers ou plateformes de gestion immobilières)
- Les organismes du logement social (720 organismes HLM en 2023) et les plateformes dédiées au logement social comme « property technology »
- Les offices notariaux
- Les sociétés de promotion/construction
- Les entreprises ou collectivités qui gèrent leur patrimoine immobilier

#### DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après le Bac

Selon les campus, le rythme d'alternance est :

- 1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation
- ou 3 jours en entreprise / 2 jours en formation et 2 jours en entreprise / 3 jours en formation.

- Mois de rentrée : Septembre
- Groupe : 20 à 30 alternants

#### ADMISSION

Pré-requis

Etre titulaire du Baccalauréat

Modalités d'inscription

- Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- Candidature en ligne [www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)

#### POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Marketing, Vente et Gestion

A l'ESI, école de la FNAIM, partenaire de SUP de V :

- Licence pro Droit de l'Immobilier
- Licence pro Chargé de Gestion Patrimoniale Immobilière
- Licence pro Gestion de l'Habitat Locatif et de l'Habitat Social

#### Lieu

Paris Montparnasse  
Saint-Germain-en-Laye  
Rambouillet  
Enghien-les-Bains

#### Rythme

Selon les groupes  
2 jours/3 jours  
3 jours/2 jours  
1 semaine/  
1 semaine



#### Le Diplôme

Diplôme d'Etat de niveau 5 (Eu).



88%

De réussite aux examens 2023



100%

d'insertion professionnelle  
à 7 mois des diplômés 2022



#### Qualités requises

Sens de l'écoute,  
dynamisme,  
organisation, rigueur,  
adaptabilité, esprit  
d'équipe, curiosité

## AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V :  
Job datings, plateforme de mise en relation

## PARMI NOS PARTENAIRES

BANQUE DE FRANCE, CENTURY 21, ERA IMMOBILIER,  
FONCIA, IDY IMMOBILIERE, LAFORET, NEXITY, ORPI

Contenu  
de la formation

## Enseignement professionnel

## 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 (prise de connaissance de l'immeuble)
- Conclusion du contrat de syndic
- 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

## Environnement juridique et économique des activités immobilières

- Du droit de propriété au droit au logement
- L'environnement des activités immobilières
- Le cadre juridique des opérations immobilières
- Le développement de l'entreprise immobilière

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

- Information du client sur 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 dans le conseil au client
- Participation à des opérations de Vente en l'État Futur d'Achèvement ou VEFA dans un contexte de changement climatique

## Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

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

## Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère : anglais

## MODALITES D'EVALUATION

- L'année pédagogique comporte des contrôles de connaissances réguliers, du suivi et des évaluations des dossiers professionnels, des BTS blancs écrits et oraux et des entraînements avant l'examen national

## METHODES PEDAGOGIQUES

- Cours et cas pratiques
- Travaux de groupes et individuels
- Préparations écrites et orales en langues et des projets professionnels (CPI)
- Partage d'expériences et conférences métiers (anciens apprenants et professionnels de l'immobilier)
- Conférences thématiques transversales (RSE, Entrepreneuriat, International)

## EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

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

- Prospection de propriétaires loueurs et vendeurs
- Estimation de biens pour la location et/ou pour la vente
- Prise de mandat et conseil
- Suivi de dossier acquéreur

- Etat des lieux à l'entrée et à la fin du bail
- Mise en place d'actions de fidélisation
- Gestion de la relation client à distance

## Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Sélection et analyse des informations nécessaires à la proposition d'un contrat de syndic
- Préparation et tenue de conseils syndicaux de copropriétés et d'assemblées générales
- Vérification des critères d'éligibilité d'accès au logement social
- Elaboration des dossiers des candidats locataires en vue d'une commission d'attribution de logement

## EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

Leo Bordessoules  
- Diplômé -

"J'ai choisi le BTS Professions Immobilières car j'avais déjà eu l'occasion de travailler dans ce secteur que je trouvais fortement intéressant. Après avoir obtenu mon BTS, j'ai continué les études dans le secteur de l'immobilier qui me plaît (le syndic) en niveau licence, toujours en alternance.

J'ai d'ailleurs été embauché en CDI, avant même la fin de ma licence !"



## CONTACTS

Pour tout complément d'informations :

Saint-Germain-en-Laye : Alexandra PRIEUR-PUSHKINA

Paris : Mohamed KHEMIRI

Enghien-les-Bains : Agnès VILLENEUVE

Rambouillet : Anne Carole DESMOULINS

Managers de programme

Tél. : 01 39 10 78 78

contact@supdev.fr

Relations entreprises

entreprise@supdev.fr

