



# ONISEP



octobre  
2019  
N°49

**onisep**

ORIENTATION ET DÉCOUVERTE DU MONDE PROFESSIONNEL

## L'IMMOBILIER, EN PLEINE CONSTRUCTION

**ENQUÊTE**

## L'IMMOBILIER... PAS IMMOBILE !



Numéro réalisé avec le soutien de la  
Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée



**OCCITANIE**

onisep

LE MAGAZINE DES MÉTIERS ET DES FORMATIONS EN OCCITANIE

LE MOSQUE



# À DÉCOUVRIR !

 **onisep**

**PARCOURS**

MÉTIERS  
ÉTUDES  
EMPLOI

**12€**



## LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

LE NUMÉRIQUE



En vente sur [www.onisep.fr/lalibrairie](http://www.onisep.fr/lalibrairie)



MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION  
NATIONALE ET  
DE LA JEUNESSE

MINISTÈRE  
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR,  
DE LA RECHERCHE  
ET DE L'INNOVATION

 **onisep**

TOUTE L'INFO SUR LES MÉTIERS  
ET LES FORMATIONS

### ENQUÊTE

L'immobilier... pas immobile ! **p. 2**

### SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Le Dico des métiers, une approche ludique et pédagogique ! **p. 13**

### ÉCOLES / FORMATIONS

Métiers de l'immobilier, quelles filières d'études ? **p. 14**

### APRÈS LE BAC

Se former à bac + 2 **p. 16**

De bac + 3 à bac + 5, quelles formations universitaires ? **p. 17**

Écoles de commerce, écoles spécialisées, presque toutes les voies mènent... à l'immobilier **p. 18**

### MONDE PROFESSIONNEL

Sarah, directrice d'agence immobilière **p. 20**

Julien, bâtisseur des villes et des villages **p. 21**

Florent, diagnostiqueur, un expert de la transaction immobilière **p. 22**

Elsa raconte ses expériences dans l'univers du syndic **p. 23**

### HANDICAP

Apprentissage et handicap, c'est possible ! **p. 24**



**ONISEP PLUS le magazine des métiers et des formations en Occitanie**

**Bulletin d'information**

Directrice de la publication : Frédéricque Alexandre-Bailly  
par délégation : Olivier Brunel

Directrice de la rédaction : Dorothee Douriez

Rédactrice en chef : Sophie Salvadori

Rédaction : Audrey Coster, Angéline Landes, Célia Perrin,

Sophie Salvadori Onisep Occitanie

onisepplus@listes.onisep.fr

Remerciements : Laurent Bartoletti, psychologue de

l'Éducation nationale, SAIO académie de Montpellier ;

Marc Dujardin, délégué régional Agefiph Occitanie ; Sadek

Mahdi, délégué régional adjoint Onisep Occitanie site de

Toulouse ; Marie-Hélène Giannuzzi, office manager, SNPI

Coordination de la fabrication des éditions : Chantal

Sciabbarrasi

Conception graphique : Cyril Lauret

Maquette : Sophie Salvadori

Photo de couverture : © Monkey Business / Fotolia

Photo Édito : © Florence Faucon

Communication : Geneviève Zaneboni

Impression : Pure impression

34 130 Mauguio

04 67 15 66 00

Routage : Routage 2000

34 140 Mèze

4 500 exemplaires

Date du dépôt légal : octobre 2019

N° ISBN : 978-2-37712-155-7



## Éditorial

« L'immobilier offre un grand choix de postes ! »

**S**ecteur particulièrement dynamique de l'économie française, l'immobilier emploie près de 280 000 professionnels.

Ce secteur offre un grand choix de postes.

Si vos élèves aiment le travail de terrain et le contact client, l'immobilier est certainement pour eux. Il permet de belles perspectives de carrière avec des rémunérations attractives. Les professionnels recrutent de plus en plus de collaborateurs, collaboratrices formés/es de bac + 2 à bac + 5, en transaction, gestion, promotion et évaluation dans des domaines variés (logement, commercial, tertiaire, industrie, rural, forestier).

Avec un bac ou un niveau bac + 2, il est possible d'intégrer une école spécialisée, de nombreuses s'offrent à vos élèves. Celles liées à une organisation professionnelle sont à privilégier dans la mesure du possible, car elles intègrent des professionnels de terrain formés et expérimentés.

Avec un nombre de mutations en hausse constante, tant onéreuses que gratuites, tant dans l'ancien que dans le neuf, ce marché devient de plus en plus technique. Les nouvelles technologies, notamment numériques, viennent modifier les éléments de commercialisation. Les conditions juridiques d'acquisition évoluent ; celles liées à la construction également.

Toutes ces évolutions obligent à actualiser les enseignements. De nouveaux métiers sont en cours de création, notamment en lien avec le numérique mais également dans les missions d'évaluation. Les métiers de l'immobilier deviendront de plus en plus qualitatifs. Les organisations professionnelles, notamment le SNPI, ont pris conscience depuis plusieurs années de ces évolutions.

Ainsi, tant les programmes d'enseignements de formation initiale et continue que la compétence des enseignants et formateurs ont progressé.

En s'orientant vers les métiers de l'immobilier, vos élèves s'assureront d'un avenir professionnel alliant passion, technique, contact et évolution de carrière.

**Olivier Pavy**

Directeur de VHS Business School, filiale du SNPI,  
Syndicat national des professionnels de l'immobilier

<https://www.snpi.fr>

## L'immobilier, pas immobile !

Gagner beaucoup d'argent, proposer de jolis biens à la vente, c'est bien... mais gare aux idées reçues ! Car travailler dans l'immobilier c'est aussi avoir de solides connaissances en droit, fiscalité et savoir/pouvoir gérer le stress tout en faisant preuve d'initiative !



### Sommaire de l'enquête

- Promotion immobilière, une filière porteuse..... p. 4
- La transaction, ou l'art de s'accorder p. 6
- Les experts... en Occitanie !..... p. 8
- La gestion immobilière, indispensable ! ..... p. 10

#### Une région globalement attractive

Manger du cassoulet au Capitole ou des tielles à Sète, faire du cheval en Camargue, se prélasser sur les plages d'Argelès, faire du ski dans les Pyrénées, naviguer sur le Canal du midi, travailler chez / pour Airbus... autant de clichés en faveur de l'Occitanie. Et même si le trait est bien sûr caricatural, la région, **2<sup>de</sup> sur le plan de la croissance démographique**<sup>1</sup>, attire chaque année près de **50 000 personnes** (soit environ **10 % de sa population**), ce n'est pas pour rien. Elle dispose en effet de sérieux atouts : un climat agréable, un dynamisme global au niveau de l'emploi, des centres universitaires et écoles performants pour les étudiants... Et même si cette grande région cache de fortes disparités au niveau de son territoire (attire pour les grandes métropoles versus désertification de certains départements), en termes de taux de chômage, il y fait globalement bon vivre. Beaucoup l'ont bien compris et désirent s'y installer.

#### Un secteur très dynamique

Face à cela, le marché immobilier se tend et il devient parfois difficile de se loger. Avec une chute de 8,7 % de mises en vente d'appartements en Occitanie entre 2017 et 2018, et une population toujours grandissante, l'offre ne permet pas d'absorber la demande<sup>2</sup>. **Le rôle des agents immobiliers est donc essentiel** pour espérer trouver la perle rare. Entre 2012 et 2016 en Occitanie, le secteur a perdu 3,6 % de sa masse salariale. Cela risque de s'intensifier avec les départs à la retraite : en 2016, les plus de 55 ans représentaient 19 % ! Avec 29 133 emplois<sup>3</sup> en région et ses **2 598<sup>4</sup> personnes à recruter en 2018** (soit 11 % du recrutement national dans le secteur de l'immobilier), l'Occitanie se place sur la 3<sup>e</sup> marche, après l'Île-de-France et la région Auvergne-Rhône-Alpes, c'est dire les **besoins existants** dans le domaine !

29 133 emplois

76 % d'emplois salariés, 69 % en CDI

- 3.6 % de salariés entre 2016 et 2017

18<sup>e</sup> secteur employeur sur 38

52 % d'emplois féminins

40 785 établissements

### LES GRANDS PROJETS EN OCCITANIE BOOSTENT L'IMMOBILIER

Les métropoles occitanes ont de grands projets urbains et l'on assiste à une véritable mutation du secteur immobilier. S'il y a peu, il s'agissait un peu de « construire pour construire », aujourd'hui les choses ont tendance à évoluer et l'humain revient au centre des préoccupations. Il s'agit de créer davantage de liens entre lieu d'habitation, façon de vivre, commerces, loisirs, travail, transports et d'ancrer tout cela dans un territoire avec et pour ses habitants. Les promoteurs travaillent donc en étroite collaboration avec les collectivités territoriales, les associations de quartiers, les start-up, les habitants... pour donner plus de sens au projet immobilier. C'est de cette idée que sont nés plusieurs projets. La ZAC (Zone d'aménagement concerté) de Toulouse Aerospace prend vie autour de l'ancienne piste aéronautique de Montaudran avec des lieux culturels comme le musée de l'aéropostale, la célèbre Halle des Machines et son Minatore, un cinéma. De même, sur l'un des sites d'Airbus on retrouve des bureaux, des commerces et près de 800 logements : un même lieu de vie pour tous. D'autant que le PLU-iH<sup>5</sup> de Toulouse, qui a été validé le 10 avril 2019 par son maire Jean-Luc Moudenc, va dans ce sens. Pour le maire, il s'agit de « modérer la densité sans interdire la construction ». De grande envergure encore, c'est Port Marianne à Montpellier qui déploie ce même concept, allier bureaux, commerces, métro, 16 000 logements, activités sportives et culturelles, restaurants, en incluant même des écoquartiers. Cette transformation s'accompagne de progrès en termes technologiques et le numérique facilite grandement le travail de ceux qui œuvrent dans l'immobilier.

Dans le même temps, cela permet aux futurs habitants de se projeter dans leur nouveau bien et même quartier.

On constate ainsi que travailler aujourd'hui dans l'immobilier englobe **de nombreux (et nouveaux) champs : numérique, écologie, domotique, politique...**

### L'IMMOBILIER : VENDRE MAIS PAS SEULEMENT !

Si l'on connaît l'agent immobilier, ce secteur englobe bien **des spécialités** que l'on retrouve dans 4 grandes familles de métiers : **la promotion, la transaction, l'expertise/conseil et la gestion**. De manière générale, le secteur souffre d'une pénurie de candidats et en particulier pour 2 types de postes : négociateur et développeur foncier. Il existe plusieurs raisons à cela : des conditions de travail parfois difficiles à gérer, un vieillissement des salariés... Les statuts d'auto-entrepreneur, de mandataire ou d'indépendant offrent de nombreux avantages comme la flexibilité du travail, mais aussi comme inconvénient principal celui de la rémunération (avec un salaire basé uniquement sur du variable). Les statistiques vont dans ce sens et montrent bien que ce sont les toutes petites entreprises qui représentent la majeure partie des établissements immobiliers, à hauteur de 91 % en 2015 en Occitanie et les 3/4 de ceux qui y travaillent sont salariés. Pour tenter de combler ces besoins, les sociétés recourent à des étudiants sortis de BTS Professions immobilières par exemple jusqu'aux titulaires de master, d'écoles spécialisées ou de commerce. Les - de 25 ans ayant au minimum un bac représentaient d'ailleurs 79 % des jeunes intégrant ce domaine, contre 61 % dans les autres domaines. Certains autodidactes ou personnes en reconversion professionnelle se lancent souvent dans l'aventure. Car oui, l'immobilier fait rêver... en termes de rémunération. Commencer entre 30 000 et 50 000 euros et pouvoir atteindre 100 000 euros bruts annuels peut faire des émules. Mais attention au(x) revers de la médaille : les horaires parfois en décalé, la pression des chiffres, la gestion du stress...

### LES OUTILS NUMÉRIQUES AU SERVICE DE L'IMMOBILIER

Julien Nespola, directeur d'agence chez Pichet promotion, témoigne : « Au niveau de la prospection, on a beaucoup d'outils à notre disposition pour faire de la prospection comme Kelfoncier, Lina... Ils nous permettent de repérer les terrains très facilement et surtout de savoir ce que l'on peut y mettre dessus. Sur la partie programme, il se passe beaucoup de choses au niveau du BIM<sup>9</sup>, on essaie de modéliser les projets. Non pas tant au niveau de la conception que de l'organisation elle-même. C'est-à-dire voir comment le projet va s'organiser, comment les différents métiers, corps d'état vont s'imbriquer dans le projet. Sur la partie commercialisation, il y a beaucoup d'outils qui se mettent en place avec des lunettes 3D, les casques, etc. On dématérialise aussi les ventes, c'est-à-dire que l'on peut signer des contrats de réservation à distance. » Interview à retrouver p.21 de ce magazine.

### SOURCES

- 1- Selon l'Insee, entre 2008 et 2013 dans *L'Occitanie au regard des autres régions métropolitaines : dynamisme, précarité et contrastes*.
- 2- Selon DREAL Occitanie, *Commercialisation des logements neufs*, 4<sup>e</sup> trimestre 2018
- 3- Selon LZ Activités immobilières, Carif-Oref Occitanie
- 4- Selon Les Besoins en main d'œuvre, Pôle Emploi ; 2018
- 5- Plan local d'urbanisme intercommunal
- 6- Nombre de m<sup>2</sup> constructibles par parcelle.
- 7- Voir [https://actu.fr/occitanie/toulouse\\_31555/toulouse-quartier-quartier-voici-comment-evoluer-constructibilite-logements\\_22853722.html](https://actu.fr/occitanie/toulouse_31555/toulouse-quartier-quartier-voici-comment-evoluer-constructibilite-logements_22853722.html)
- 8- Selon francetvinfo.fr, *Faute de candidats, l'immobilier peine à recruter 160 000 personnes* et *Le classement des salaires dans l'immobilier et le BTP en 2016* par journaldunet.com
- 9- *Building information modeling*, autrement dit la Modélisation des informations du bâtiment.
- 10- En 2017 selon le Carif-Oref Occitanie, *Fiche synthèse sectorielle*, janvier 2018

Angéline Landes ■

# Promotion immobilière, une filière porteuse

Très dynamique, le secteur de la promotion immobilière recrute sur ses grandes fonctions de responsable de programmes, de développeur foncier, de négociateur... mais aussi pour de nouveaux métiers.

Acheter dans l'immobilier neuf présente de nombreux avantages : frais de notaire réduits, logement écologique, garanties jusqu'à 10 ans après la vente, possibilité de défiscaliser pour les investisseurs, accession à prix maîtrisés... Des avantages auxquels s'ajoutent des taux historiquement bas ou encore la possibilité de profiter de prêt à taux zéro et qui encouragent l'achat de logements, en particulier dans le neuf.

Pour répondre à ces demandes, les employeurs recherchent des professionnels qualifiés tant sur des postes juniors que sur des profils expérimentés. **Petit tour d'horizon des métiers qui recrutent.**

À noter : au-delà des diplômes et formations attestant de savoir-faire « techniques », les recruteurs recherchent également « des personnalités » ; les compétences relationnelles restent déterminantes pour ces métiers !

## DES MÉTIERS EN TENSION

**Le responsable de programmes immobiliers** a la responsabilité globale d'un programme immobilier dans tous ses aspects (technique, juridique, commercial, financier, social...). Sa tâche consiste à réaliser le montage, la coordination entre les équipes internes (développeurs fonciers, commerciaux VEFA Vente en l'état futur d'achèvement, services marketing et techniques) et externes (architecte, notaire, paysagiste, avocat, conducteur de

travaux, etc.) et le suivi de son ou ses programmes, du lancement jusqu'à la livraison.

Du fait du niveau important de responsabilités, ce poste exige de l'expérience, de la maturité, un haut niveau technique, une grande rigueur professionnelle, mais également un sens du contact aiguisé. Ces professionnels sont souvent spécialisés par type de produits : logements (social ou privé, collectif ou individuel, produit d'habitation, de loisir ou d'investissement, etc.), immobilier d'entreprise, commerces, hôtels, etc.

**Le développeur foncier**, aussi appelé responsable ou prospecteur foncier, entre en jeu en amont du projet immobilier. Il est en charge de trouver les terrains à construire et de négocier leur prix d'acquisition. Il analyse la faisabilité du projet en matière de financement, et en fonction de problématiques techniques et juridiques particulières. Il connaît parfaitement les procédures administratives à suivre pour acquérir un terrain spécifique. Doté d'un réseau local important, ses interlocuteurs privilégiés sont les notaires, les agences immobilières ainsi que les collectivités territoriales et les services de mairie. Grâce à toutes les données recueillies dans la phase de préparation, le développeur foncier peut être amené à proposer un pré-projet de montage, selon la taille de la structure qui l'embauche. Cette étape peut être éventuellement assurée par le directeur de développement, qui encadre les responsables fonciers.

**Le métier d'aménageur-lotisseur**, spécialiste des terrains à bâtir, établit la division des lots dans le but de créer un lotissement. Pour cela, il doit tenir compte des points de vue de la commune où se trouve le terrain à bâtir, des normes



© Alain Pottignon / Oniseip

environnementales ou encore des contraintes urbanistiques et techniques.

Ceux qui souhaitent exercer cette profession doivent maîtriser les compétences juridiques, notamment le droit de l'urbanisme, droit foncier et droit du sol. L'aménageur-lotisseur doit également avoir une bonne formation en géographie et en économie. Quand le projet est assez avancé, les spécialistes établissent une estimation des travaux pour la création du réseau d'électricité et d'eau ainsi que l'infrastructure routière.

**Le directeur des ventes** gère l'aspect marketing et commercial du projet immobilier, de la conception des documents commerciaux et des plaquettes de communication à la vente des biens. Il définit la stratégie commerciale selon une étude de marché poussée et fixe la grille des prix des biens immobiliers à vendre, avec l'aide du responsable de programme. Véritable chef d'équipe des négociateurs vendeurs sous sa responsabilité, le directeur des ventes organise le travail de ses équipes ainsi que leur mode de rémunération.

## PROMOTION IMMOBILIÈRE

Activité économique contribuant à la production (ou la réhabilitation) de biens immobiliers - sur un terrain préalablement maîtrisé - destinés à être vendus à des clients acquéreurs qui, soit les utiliseront pour leur propre usage, soit les mettront en location tout en les conservant en patrimoine.



### Le négociateur vendeur ou

**commercial** informe les potentiels clients et investisseurs sur un projet immobilier donné. Il assure la vente de biens immobiliers selon une grille de prix définie et grâce à différentes techniques commerciales : prospection téléphonique, présentation des plans et visites des logements témoins, calcul de la capacité d'achat du prospect, notamment. Il rend compte de l'avancée des ventes au directeur des ventes.

À noter : dans le secteur de la promotion immobilière, ce professionnel figure parmi les plus représentés ; les « négociateurs Vefa » (Vente en état futur d'achèvement), spécialisés dans l'immobilier neuf, sont très prisés.

### DES MÉTIERS QUI ÉVOLUENT

L'impact du digital sur la promotion immobilière est réel et ne cesse de s'intensifier. Tous les métiers de la filière - depuis la recherche de terrain jusqu'au service après-vente - sont concernés par cette révolution numérique. Et dans ce contexte, les compétences requises évoluent et de nouveaux métiers voient le jour. Dans le cadre de la recherche de terrains à construire ou encore de leur aménagement, l'utilisation

du Big data et des SIG (Systèmes d'information géographique) permet aux prospecteurs fonciers ainsi qu'aux aménageurs d'enrichir considérablement leurs connaissances de chaque parcelle. Un véritable atout dans un contexte où la réglementation en matière d'urbanisme évolue de plus en plus rapidement.

Au niveau de la construction, la connaissance et prise en compte de données contextuelles telles que la situation géographique, les performances énergétiques, l'architecture, les services et commerces de proximité, etc., fournit aux professionnels un avantage concurrentiel certain. Elles contribuent au développement de l'Investissement socialement responsable (ISR) et permettent de coller aux tendances et nouvelles normes de notre société en matière d'immobilier.

Le BIM (*Building information modeling* qui se traduit par la modélisation des informations ou données du bâtiment) fait par ailleurs aujourd'hui partie intégrante de l'activité des promoteurs immobiliers. Et pour cause, cette technologie, qui implique la création et l'utilisation d'une maquette

numérique 3D contenant des données intelligentes et structurées, permet aux équipes de concevoir, visualiser, simuler et collaborer plus facilement tout au long du cycle de vie du projet. Elle favorise ainsi le partage d'informations fiables et constitue une véritable aide à la prise de décisions.

La digitalisation joue également désormais un rôle primordial dans le cadre de la commercialisation de biens et de la « relation-client ». De fait, un grand nombre de futurs acquéreurs et locataires entament leur quête de logement par une « simple recherche » en ligne. Les professionnels du secteur n'ont donc aujourd'hui d'autres choix que de s'adapter à ces nouvelles tendances en établissant « une stratégie online ». En outre, les réseaux sociaux permettent aux professionnels de collecter les feedback des usagers et ainsi de disposer de données comportementales à partir desquelles ils pourront concevoir leur offre. Ces derniers représentent à ce titre un canal très plébiscité pour communiquer sur un projet immobilier.

La réalité virtuelle est, elle aussi, devenue l'alliée des grands promoteurs souhaitant booster la vente de leurs produits tout en se démarquant des concurrents. Elle permet aux futurs acquéreurs de visualiser un programme neuf en devenir ou encore de visiter leur futur logement virtuellement grâce à une vidéo à 360°. Cette solution offre une vue panoramique sur chaque coin du logement et facilite la tâche au vendeur et à l'acquéreur. Ainsi tous les professionnels de la promotion immobilière intègrent aujourd'hui le digital dans leur activité ; en parallèle, des métiers dédiés se dessinent aussi autour du management de la data, le secteur immobilier étant de plus en plus gourmand en données comportementales, géomarketing, météorologiques, énergétiques...

**Audrey Coster ■**

# La transaction, ou l'art de s'accorder

« Votre maison, vous l'aimez, [...] vous y avez vos souvenirs ! Mais surtout, elle est à votre goût... et ce n'est pas forcément celui des futurs acheteurs qui veulent se sentir chez eux tout de suite. Or chez vous, ce n'est pas chez eux<sup>1</sup> ! ». Alors, comment trouver l'équilibre entre les attentes des futurs acheteurs ou locataires et celles des propriétaires ? Les professionnels de l'immobilier sont là pour aider les particuliers ou les entreprises dans leur projet d'achat / vente / location / investissement.

## DIFFÉRENTS PROFESSIONNELS POUR RÉPONDRE À DES BESOINS VARIÉS

Qu'il s'agisse d'un appartement à louer à un étudiant, d'une maison à vendre à une famille, d'un investissement locatif ou de locaux à mettre à disposition d'une entreprise, les professionnels de l'immobilier disposent de **diverses casquettes**. À commencer par le type de clientèle : particuliers ou professionnels. Ensuite vient le type de biens recherchés : appartements, maisons, bureaux... et leur destination : habitations, commerces... De là découlent **différents métiers**. Le **directeur d'agence immobilière** (avec carte « T ») et l'**agent commercial** (sans carte « T ») mixeront souvent achat/vente et location essentiellement à destination des particuliers ; le **conseiller en location** et le **marchand de listes** faciliteront les démarches en ce qui concerne la location. Les entreprises feront davantage appel au **conseiller en immobilier d'entreprise** ou au **mandataire en fonds de commerce** pour louer ou acquérir de nouveaux locaux. Enfin, certains se lanceront dans l'aventure du **marchand de biens** qui achète, rénove et revend ses biens. La carte professionnelle (T) est nécessaire pour ouvrir sa propre structure. Elle s'obtient après un BTS Professions immobilières ou d'un diplôme de niveau III dans le domaine économique, juridique ou commercial ou bien après 3 ans d'expérience professionnelle en tant que salarié pour un titulaire de la précieuse « carte T » (portage de carte « T »). À noter que cette carte, délivrée par la CCI (Chambre de commerce et d'industrie), doit être renouvelée tous les 3 ans avec un système de formations.

## Pour + d'infos sur les formations :

- se reporter p. 14-19 de ce magazine
- le BTS Professions immobilières sur le site Onisep.fr avec les voies conseillées pour y parvenir, les attendus de Parcoursup et l'éventuelle poursuite d'études [www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/BTS-Professions-immobilières](http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/BTS-Professions-immobilières)
- *Les métiers de l'immobilier*, collection Parcours Onisep, novembre 2018.

## LE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER : UN FACILITATEUR OU UN ACCOMPAGNEUR POUR UN PROJET DE VIE

Comment vendre ? À quel prix ? Comment trouver un appartement pour un étudiant après l'obtention du bac ? Quelles sont les démarches à effectuer ? Le professionnel de l'immobilier est présent à chaque étape du projet à commencer par une étape clé et très chronophage (dans l'ancien surtout) : la recherche de biens. En effet, il s'agit là d'un travail commercial qui fait appel à la prospection : appels, flyers dans les boîtes aux lettres, rencontres avec les commerçants du quartier, les voisins, les notaires afin d'identifier et récupérer de nouveaux biens à proposer à la vente ou à la location. À ce moment-là se fixe le prix du bien en adéquation avec le prix du marché et ce que veut le propriétaire ou vendeur. Vient ensuite la phase des visites, parfois nombreuses et elles aussi chronophages. Une fois le locataire / acheteur identifié, le professionnel se charge d'effectuer un grand nombre de démarches administratives : lien avec l'éventuel syndicat, les notaires respectifs, les diagnostiqueurs et effectue des contrats de réservation, des baux et parfois des compromis de vente.

Le travail est donc considérable et dépasse les « simples » visites. Mais, de mieux en mieux informés, certains particuliers se chargent d'effectuer les démarches eux-mêmes et proposent directement leur bien à la location ou à la vente. Des sites de petites annonces permettent ainsi de mettre en relation propriétaires et locataires/acquéreurs, faisant ainsi économiser les frais d'agence. Les vendeurs et loueurs prennent néanmoins le risque de ne pas (trop) être accompagnés en cas de questions ou problèmes (loyers impayés, vices cachés, procédures, fiscalité...). Les professionnels doivent donc composer face à cette forme de concurrence et proposer sans cesse une forme de plus-value : conseil, disponibilité, meilleure visibilité, capacité de négociation, excellente connaissance des lois (ALUR, Hoguet...), outils numériques...

## LES QUALITÉS À DÉVELOPPER

Si un enfant peut acheter « la rue de la Paix » au Monopoly et gérer son portefeuille immobilier, attention aux pièges qui peuvent se présenter ! On connaît la case « impôt sur le revenu » mais d'autres dangers guettent l'agent immobilier. Pour y faire face, ce professionnel doit très bien connaître la réglementation en vigueur, la fiscalité, le droit, les règles de comptabilité, l'urbanisme et s'intéresser à l'actualité politique et sociale... Aimer la décoration ou vouloir gagner beaucoup d'argent ne suffisent donc pas ! Quel que soit le métier dans la transaction immobilière, le professionnel développe certaines compétences et qualités. Parmi elles, la patience et la gestion du stress. Face à la pression des chiffres (et du salaire à la fin du mois), face à des clients parfois intransigeants et indécis, face à des rétractations ou différents problèmes, il faut savoir garder son calme. Selon Sarah Landes, directrice d'agence immobilière (interview p. 20), « il faut avoir un **esprit de pugnacité, de persévérance** ». Travailler dans l'immobilier, c'est aussi savoir se plier aux « contraintes » des clients avec des horaires parfois en décalé : visites le soir après le travail, le week-end parfois aussi et des demandes (toujours urgentes) à traiter. Le gros avantage est une relative souplesse



dans l'emploi du temps de certains agents immobiliers. Une autre qualité essentielle à développer est le sens du relationnel. Entre les clients, le réseau composé d'agents, promoteurs, courtiers, conseillers financiers, etc., le professionnel doit faire preuve d'adaptabilité et d'efficacité face à toute situation.

#### **DIFFÉRENTS STATUTS AU GRÉ DE SES ENVIES**

Qu'ils soient à leur compte, agents indépendants, mandataires ou salariés, les professionnels de l'immobilier œuvrent tous dans le même sens (ou presque) mais n'obéissent pas tout à fait aux mêmes règles. Même si la Loi Hoguet<sup>2</sup> avec son décret d'application de juillet 1972 et la loi ALUR de 2014 fixent, entre autres, les conditions d'exercice du métier d'agent immobilier, il peut choisir le statut auquel il appartient. Ce choix repose sur les tendances du marché de l'emploi mais aussi et surtout sur ses propres motivations : suis-je résistant au stress ? Puis-je facilement travailler en équipe ? Est-ce facile pour moi de rendre des comptes ? Ai-je une trésorerie suffisante pour me lancer ? En fonction de ces réponses, 3 possibilités apparaîtront. D'abord

travailler comme agent immobilier indépendant. Il est obligatoire d'avoir une carte « T » mais ensuite il a une totale liberté... et doit en même temps assumer beaucoup de responsabilités. Il peut exercer dans une agence physique ou bien proposer ses services sur internet. À terme (et en fonction de ses résultats), il peut recruter des collaborateurs. Autre option : exercer comme mandataire ou agent commercial, c'est-à-dire comme indépendant mais au service d'un agent ou d'un réseau. La grosse différence est qu'il ne détient pas de carte « T », d'où son lien avec une « structure » agréée. Il doit donc, en contrepartie, reverser une part de ses commissions à celle-ci. Enfin, il peut choisir d'être salarié d'une agence immobilière ou d'un réseau, même si cela se fait de moins en moins, au profit des « mandataires immobiliers ». Les conditions d'exercice sont assez variables, même si globalement la partie fixe du salaire est relativement faible et le variable un peu plus élevé.

#### **IMMOBILIER ET NUMÉRIQUE : DESTINS CROISÉS**

« C'est difficile de se projeter », « je ne parviens pas à imaginer », « sur plan papier, ce n'est pas évident »... autant de remarques de clients qui mettent en exergue la difficulté d'acheter / louer un bien dans lequel ils ne se retrouvent pas (encore). Pour améliorer cela, le numérique et la réalité virtuelle ont pris toute leur place dans toutes les étapes du projet immobilier. Aujourd'hui, les plans en 3D, les visites virtuelles, immersives, le casque ou les lunettes 3D permettent de voir le(s) logement(s), de gagner du temps et surtout de permettre aux clients de se projeter. Qu'il s'agisse de biens sur plan avec une réalité augmentée pour visualiser un logement neuf ou bien d'imaginer le logement après des travaux d'aménagement, de rénovation, de décoration. La fiction devient donc presque réalité, pour le plus grand bonheur des futurs acquéreurs... et des vendeurs !

#### **Angéline Landes ■**

1- Selon Stéphane Piazza dans *Maison à vendre*, M6

2- <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000005122228&categorieLien=cid>

# Les experts... en Occitanie !

Dans l'immobilier, à chaque étape du processus intervient un ou des experts pour mesurer, évaluer, analyser, comparer, ajuster le projet. Mais qui sont ces professionnels au regard spécifique qui éclairent de leurs compétences et connaissances tous les projets immobiliers ?

Du terrain à la transaction, on retrouve aussi bien les géomètres topographes, diagnostiqueurs que les experts immobiliers, notaires et juristes... Côté emploi, la croissance actuelle du marché, tant au niveau national que régional, promet un bel avenir à l'ensemble de ces experts. L'Occitanie cette année se place en 3<sup>e</sup> position sur le podium de l'emploi des cadres incluant les activités de conseil en immobilier selon l'Apec, Association pour l'emploi des cadres. La diversité d'expertise de ces professionnels rend difficile une analyse globale, voyons en détail quelques-uns de ces métiers.

## CÔTÉ TERRAIN, DU BÂTIMENT AU BUREAU

### GÉOMÈTRE TOPOGRAPHE

**Précision, bonne vision, polyvalence, résistance physique**  
Au millimètre près, sur le terrain, quel que soit le temps, la, le géomètre se doit d'appréhender de manière précise les reliefs, altitudes, surfaces, vigilant au moindre détail, elle, il établit des relevés du paysage. De bonnes connaissances des sous-sols lui seront aussi indispensables pour conseiller sur la profondeur des fondations d'un nouveau bâtiment par exemple. Amateurs de SVT, Sciences et vie de la Terre bienvenus ! Une fois rentré/e au bureau, elle/il établit des plans d'ouvrage en s'appuyant sur ses relevés topographiques. Compétences en **dessin 3D** et **traitement informatique** constituent donc de bons atouts. Clé de voûte de la délimitation de propriété, elle, il occupe aussi une fonction juridique et intervient dans le cadre de litiges entre propriétaires. Si l'on accède au métier avec un niveau bac, mieux vaut viser un bac + 2, BTS (Brevet de technicien supérieur) ou DUT (Diplôme universitaire de technologie), majoritaires dans la profession. Passionnés par le métier, vos élèves pourront pousser leurs études



© Jean-Marie Heidinger / Onisep

jusqu'au diplôme d'ingénieur (bac +5).

Le métier bénéficie d'une grande stabilité d'emploi, avec 95 % de CDI. La profession est encore peu féminisée. En région, les emplois se concentrent sans surprise dans les agglomérations de Toulouse et Montpellier. Les perspectives d'emplois pour 2030 s'annoncent relativement bonnes.\*

#### Se former

3 lieux de formation en Occitanie pour le baccalauréat professionnel Technicien géomètre-topographe.

3 établissements en Occitanie. préparent le BTS Géomètre-topographe.

3 écoles pour devenir ingénieur-topographe : ESGT (CNAM, Conservatoire national des arts et métiers, spécialité géomètre et topographe) ; INSA (Institut national des sciences appliquées) de Strasbourg, spécialité topographie et ESTP (École spéciale des travaux publics du bâtiment et de l'industrie spécialité topographie).

#### En savoir +

[www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/geometre-topographe](http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/geometre-topographe) : fiche métier & lieux de formation

\* Carif-Oref Occitanie, Observatoire des métiers <http://observatoire.atout->

[metierslr.fr/dossiers-thematiques/metiers/fiches-statmetiers-edition-2016/c-10-155.html](http://metierslr.fr/dossiers-thematiques/metiers/fiches-statmetiers-edition-2016/c-10-155.html)

### DIAGNOSTIQUEUR IMMOBILIER

**Minutie, sens de l'analyse, réactivité et fibre commerciale**

Ce métier saura séduire les élèves qui s'intéressent à la physique-chimie et plus particulièrement aux chapitres sur l'énergie. Mieux vaut, en effet, savoir comment se comportent les gaz ou bien maîtriser les effets toxiques de l'amiante, par exemple, lorsque l'on doit évaluer sa présence ou intervenir lors de la démolition de bâtiment... Heureusement ce/tte professionnel/le est équipé/e, il/elle ne se déplace jamais sans ses mallettes, instruments de mesure et vêtements spécifiques ! Du bureau où les rapports sont rédigés, à l'appartement où les mesures sont effectuées, des déplacements sont à prévoir. Cette profession nécessite une adaptabilité développée pour répondre au mieux aux besoins de ses clients, en majorité des particuliers. De sa **réactivité** et de sa **capacité relationnelle** dépendra la constitution de son portefeuille client. La **fibre commerciale** s'avère indispensable notamment pour les



indépendants. Voir interview p.22. Dans le cadre de la vente ou de la location de bien immobilier, le diagnostiqueur établit son bilan en toute impartialité en engageant sa propre responsabilité et propose des solutions d'amélioration. Pollution, performance énergétique des bâtiments en fonction de leur âge et matériaux utilisés n'auront pas de secrets pour ce/tte professionnel/le. La profession a depuis quelques années enregistré une hausse des recrutements. Si aujourd'hui la progression semble moins flagrante, l'augmentation et la professionnalisation des diagnostics (certifications) laissent présager de belles perspectives aux diagnostiqueurs.

#### **Se former**

À bac + 2 : BTS Bâtiment ; Technico-commercial spécialité matériaux du bâtiment ou énergie et service ; Professions immobilières, DUT Génie civil ; Génie thermique et énergie  
À bac + 3 : licence professionnelle Métiers du BTP (4 mentions proposées). De nombreuses formations sont proposées dans le cadre de reconversion.

#### **En savoir +**

[www.devenir-diagnostiqueur-immobilier.fr](http://www.devenir-diagnostiqueur-immobilier.fr)

Fiche métier Onisep [www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/diagnostiqueur-diagnostiqueuse-immobilier](http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/diagnostiqueur-diagnostiqueuse-immobilier)

### **CÔTÉ JURIDIQUE**

#### **NOTAIRE**

##### **Écoute des clients, rigueur juridique, capacité d'organisation**

Le, la notaire accompagne la rédaction d'actes authentiques et conseille ses clients pour sécuriser juridiquement leurs transactions. Il, elle s'appuie sur des connaissances variées, allant du droit rural jusqu'aux achats en passant par l'urbanisme. Ces connaissances s'étendent au droit de la famille et des affaires lorsqu'elle intervient dans le cadre de succession ou d'achat professionnel. Associé/e ou indépendant/e, elle, il travaille au sein d'une étude notariale. Outre une bonne relation à ses clients, le, la notaire peut être amené/e à se déplacer dans le cadre de signature d'actes nécessitant une bonne capacité d'organisation. Le développement du numérique tend à réduire ses déplacements : les visioconférences ou la signature électronique gagnent du terrain.

#### **Se former**

Vos élèves ne deviendront notaire qu'après 7 années d'études et avoir obtenu le DSN (Diplôme supérieur de notariat) en 2 ans après un master 2 ou le DFN (Diplôme d'aptitude aux fonctions de notaire). Persévérance sera donc le mot d'ordre ! En avril 2019, ils étaient 13 695 à assumer leur mission de service public en France, une profession dans laquelle les femmes représentent, aujourd'hui, quasiment la moitié des effectifs.

#### **En savoir +**

Fiche métier Onisep [www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/notaire](http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/notaire)  
<https://www.notaires.fr/fr/profession-notaire/rapport-annuel-du-notariat/le-notariat-en-chiffres>

#### **EXPERT IMMOBILIER**

##### **Sens de l'observation, curiosité, capacité de synthèse**

L'expert immobilier est un

professionnel indépendant dont le métier consiste à définir en toute impartialité et avec précision la valeur vénale ou locative d'habitation, de bureau, de fonds de commerce, de bien artisanal ou industriel. Elle, il intervient essentiellement à la demande de particuliers, entreprises, notaires, avocats, banques ou compagnies d'assurance à l'occasion d'opérations de vente, d'achat, de succession, liquidation de communauté, partage, redressement fiscal, apport en société, sinistres... Sa grande maîtrise du marché immobilier facilite ses recherches pour analyser et synthétiser l'ensemble des paramètres économiques, techniques, environnementaux, juridiques et fiscaux sur lesquels s'appuie son évaluation. L'expert immobilier se tient informé de l'évolution des lois, réglementations mais aussi de l'économie dont dépendra son estimation. Pas d'inquiétude pour ce métier à l'avenir radieux !

#### **Se former**

Pas de filière spécifique pour accéder à ce métier, les parcours empruntent des chemins allant du commerce à l'ingénierie, en passant par l'économie, le droit et bien sûr l'immobilier. Les élèves visant ce métier devront être prêts à suivre au moins 5 années d'études, quel que soit le domaine choisi. Ils pourront viser :

- les écoles supérieures de commerce ;
- les écoles d'ingénieurs, notamment en lien avec le bâtiment mais pas seulement ;
- l'institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitat ;
- les masters professionnels en immobilier.

Fiche métier Onisep [www.onisep.fr/content/location/81322/version\\_longue](http://www.onisep.fr/content/location/81322/version_longue)

Célia Perrin ■

# La gestion immobilière, indispensable !

La gestion immobilière est la gestion appliquée aux logements, bureaux, locaux commerciaux... Formalités administratives, entretien des locaux, veille à la sécurité de tous, réponse aux différentes demandes des locataires en sont les principales activités.

Ce secteur a pour principale mission d'entretenir et de gérer un patrimoine pour le compte d'un particulier ou d'une entreprise. Le secteur regroupe différentes catégories d'acteurs, à la fois publics et privés, dont les organismes de logement social (offices publics de l'habitat et entreprises sociales pour l'habitat), mais également la fonction publique d'État et la fonction publique territoriale en tant qu'utilisateurs et gestionnaires de patrimoine. Le secteur regroupe plus de 40 métiers différents.

## NUMÉRISATION, BIG DATA, OBJETS CONNECTÉS, BIM... LA GESTION IMMOBILIÈRE SE TRANSFORME !

Autres temps, autres métiers : on assiste à une montée de l'innovation digitale dans la filière de la gestion immobilière.

**La numérisation** par exemple passe par la dématérialisation de la gestion administrative des comptes clients pour gagner en fluidité et réduire les coûts ; ainsi que par la collecte des informations sur l'utilisation des lieux et les pratiques des locataires.

**Le big data** désigne les techniques visant à collecter, traiter, analyser et visualiser de grandes quantités de données. Cela consiste pour la gestion immobilière en grande partie à constituer des bases de données afin de pouvoir transférer et partager des informations en temps réel, sur la vie d'un bâtiment

par exemple. Et cela impose une connaissance fine de l'occupation du parc par le croisement de données (réseaux sociaux, données clients, suivi des comportements...) et optimisation de la gestion et de l'occupation.

Appliqué au monde de l'immobilier, le périmètre des **objets connectés** s'étend de l'ensemble des solutions domotiques aux dispositifs de suivi de la vie d'un immeuble (énergie, fluides, ascenseurs...) pour en assurer le pilotage à distance. Ils permettent la connaissance, à distance, des consommations réelles et des flux de l'immeuble (eau, électricité, énergie...), donc leur optimisation et aussi leur facturation individuelle. Mais aussi, l'internet des objets permet une maintenance préventive pilotée à distance, promesse de moins de pannes, moins d'interventions et une meilleure relation client avec les propriétaires et les occupants. L'objet connecté peut être un ascenseur ou des portes et serrures pour la gestion des accès.

**Le BIM** (*Building information model* ou Bâtiments et informations modélisés) correspond à l'ensemble des technologies permettant de concevoir, produire, analyser et communiquer les informations et caractéristiques d'un bâtiment à l'aide d'un fichier unique en vue de faciliter la construction, l'entretien et l'exploitation. Le BIM créé un avatar virtuel attaché à un bâtiment, enrichi par les apports des différents intervenants sur l'ouvrage, de la conception à la construction et de



la réception à la fin de vie. Dans ce secteur de la gestion immobilière, le BIM permet la transmission au gestionnaire et au syndic de l'avatar numérique du bâtiment lors de sa réception, assurant un accès à l'ensemble des données relatives au bâtiment. Il collecte également les enregistrements de l'ensemble des informations sur la vie du bâtiment : occupation, historique des interventions...

## CES MÉTIERS MODERNES SONT OUVERTS AUX FILLES COMME AUX GARÇONS

Administrateur/trice de biens  
 Assistant/e de gestion locative  
 Chargé/e de gestion locative  
 Gardien/ne d'immeubles  
 Gestionnaire de résidence de tourisme  
 Responsable clientèle  
 Responsable de centre commercial

## TOP 3 des compétences recherchées chez les jeunes diplômé/es et jeunes actifs, actives dans la gestion immobilière

**Le sens du service client.** Quotidiennement au contact des utilisateurs finaux, les professionnels de la gestion immobilière doivent pouvoir répondre à leurs attentes toujours plus exigeantes : services personnalisés, sur mesure, digitalisés et de grande qualité.

**La capacité à travailler en équipe.** Les professionnels de la gestion immobilière assument l'entretien, la maintenance ou la valorisation d'un bien. La multiplicité et la transversalité des tâches exigent de la part des collaborateurs une appétence pour le travail d'équipe.

**La curiosité et la prise d'initiative.** La transversalité des missions et la nécessité de répondre aux imprévus qui peuvent impacter la maintenance d'un bien constituent des dimensions majeures des métiers de la gestion. Par ailleurs, le développement de nouveaux usages (espaces de travail plus collaboratifs, résidences ciblant des publics particuliers, co-living...) exige une grande capacité d'innovation.



© Alain Potignon / Onisep

Responsable entretien/maintenance d'un site immobilier

Responsable technique de site immobilier

Syndic de copropriété

#### Métiers moins connus :

*Facility manager.* Elle, il prend en charge l'ensemble des services liés à la gestion d'un site. Il met à disposition des occupants un environnement de travail en adéquation avec les besoins de leur métier dans un souci de respect des normes en matière d'hygiène, de sécurité et d'environnement, de maîtrise des coûts et d'amélioration de la qualité des services rendus *Property manager.* Elle, il assure la gestion locative et technique, ainsi que le suivi administratif et juridique de biens immobiliers dans le cadre des mandats confiés par le propriétaire. Il a en outre un rôle de conseil dans la valorisation du patrimoine sur la durée. (source : APEC).

#### ET ÇA RECRUTE !

76 % des acteurs de la gestion immobilière prévoient de recruter dans les 3 prochaines années (d'après L'Observatoire des métiers de l'immobilier, réalisé en 2018 par le cabinet EY). Parmi les métiers les plus recherchés, figure l'administrateur de biens, aussi

appelé gestionnaire locatif.

#### ZOOM SUR L'ADMINISTRATRICE, L'ADMINISTRATEUR DE BIENS

De la location aux travaux de rénovation, ce spécialiste du droit immobilier gère des logements, des bureaux ou encore des locaux commerciaux pour le compte de particuliers ou de sociétés. Il peut aussi s'occuper de copropriétés en tant que syndic. Appartements, maisons, parkings, bureaux, immeubles : les propriétaires de ces biens immobiliers font souvent appel aux compétences de cet intermédiaire pour les louer, les entretenir et en assurer la gestion. Il organise les visites pour trouver le locataire « idéal », fixe les conditions de la location, établit l'état des lieux et finalise la signature du bail. C'est aussi lui qui encaisse les loyers avant de les reverser aux propriétaires et qui répartit le montant des charges entre les deux parties. Au quotidien, ce professionnel assure la gestion courante du bien dont il a la charge. Par exemple, paiement des factures (assurances, chauffage, entretien) et des impôts, entretien et maintenance des propriétés (du nettoyage aux travaux de rénovation). Lire la fiche métier sur le site de l'Onisep [#### administratrice-de-biens](http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/administrateur-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

Lire la fiche métier sur le site de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) <https://www.fnaim.fr/espace-adhesion/3369-administrateur-de-biens.htm>

#### LES FORMATIONS

Pour exercer une fonction en gestion immobilière, il est recommandé de viser un niveau bac + 3. Le BTS Professions immobilières est le diplôme de base du secteur (voir p. 16). Complété par une licence professionnelle Métiers de l'immobilier, en un an, il permet d'accéder à des postes de chargé de gestion locative ou d'administrateur de biens. D'autres métiers, comme responsable de centre commercial ou syndic de copropriété, nécessitent, quant à eux, un niveau bac + 5. Les étudiants ont alors le choix entre un master en droit ou en management de l'immobilier, à l'université ou dans une école spécialisée. Voir p. 17.

#### EN SAVOIR +

Référentiel des métiers du secteur de l'immobilier, APEC, Association pour l'emploi des cadres <http://bit.ly/31H6mJP>

Par arrêté ministériel du 29 mars 2019, le nouvel Opérateur de compétences (OPCO) des entreprises de proximité est agréé depuis le 1<sup>er</sup> avril 2019. Son champ professionnel est constitué des entreprises entrant dans le champ d'application des 54 branches professionnelles (dont la Convention collective nationale de l'immobilier). AGEFOS-PME, rattaché à ce nouvel OPCO, assure la continuité de services en son nom et pour son compte, jusqu'au 31 décembre 2019. <https://www.agefos-pme.com/actualites/agrement-du-nouvel-opco-des-entreprises-de-proximite>  
Ce qu'apporte l'Internet des objets à l'immobilier (journaldunet.com) <http://bit.ly/31gErzv>

Étude sur l'innovation dans la branche professionnelle de l'immobilier [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-agefos-etude-rapport-final-vff/\\$FILE/ey-agefos-etude-rapport-final-vff.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-agefos-etude-rapport-final-vff/$FILE/ey-agefos-etude-rapport-final-vff.pdf)

Les métiers, les formations [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr)

Sophie Salvadori ■



# ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR LA RÉGION S'ENGAGE

---

## CONCILIER EXCELLENCE ET DÉMOCRATISATION DE L'ACCÈS DES ÉTUDIANTS AUX FORMATIONS SUPÉRIEURES

La Région Occitanie a adopté un nouveau Schéma régional pour l'Enseignement Supérieur, la Recherche et l'Innovation qui mobilise 110 M€ pour permettre, entre autres, de démocratiser l'accès pour les jeunes aux formations du supérieur, de diffuser l'innovation et la culture scientifique auprès des entreprises et de favoriser les transferts de technologie entre les établissements de recherche.

La Région favorise une politique de site en confortant les pôles universitaires des métropoles de Toulouse et Montpellier et en renforçant le développement de villes universitaires d'équilibre porteuses de cohésion territoriale, économique et sociale.





## Le Dico des métiers, une approche ludique et pédagogique !

Outre de nombreux métiers du secteur de l'immobilier, l'élève pourra au choix parcourir dans ce Dico de l'Onisep les 600 métiers, préférer une entrée par les 27 centres d'intérêt, découvrir les « nouveaux » métiers, ou encore les métiers rares, atypiques ou insolites. Un kit pédagogique propose une exploration systématique du Dico à destination des élèves de niveau 6<sup>e</sup>, 5<sup>e</sup>, 4<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup> prépa-métiers, SEGPA, ULIS.

Un kit pédagogique propose une exploration systématique du *Dico des métiers*. Que ce soit à l'aide de la version numérique en ligne, de l'édition imprimée ou des extraits à télécharger, chaque enseignant pourra décliner 12 activités en classe. Elles participent à déconstruire les préjugés, à s'interroger sur ses centres d'intérêt et plus largement à faire entrer chaque élève dans un questionnement sur ses futurs choix professionnels. Nous avons choisi de vous en présenter 2.

### FRANÇAIS

De nombreux intitulés de métiers sont en anglais. Certains sont entrés dans le langage commun, d'autres sont plus récents. Dans les deux cas, connaissez-vous leur signification ?

#### OBJECTIF DE L'ACTIVITÉ

→ Découvrir le Dico des métiers et se repérer dans l'index

→ Traduire les noms de métiers

#### OBJECTIF DU PARCOURS AVENIR

Objectif 3 : Permettre à l'élève d'élaborer son projet d'orientation scolaire et professionnelle

#### COMPÉTENCE DU SOCLE

Domaine 1 : Les langages pour penser et communiquer

#### DÉROULEMENT DE L'ACTIVITÉ

Proposez à vos élèves de repérer dans l'index, pour chaque lettre du Dico, les mots anglais utilisés. Demandez-leur ensuite de faire la traduction en français.

#### SUPPORTS ET RESSOURCES

Un fichier *Correction* est à la disposition du professeur.  
<http://kitpedagogique.onisep.fr/dicodesmetiers/Sequences-pedagogiques/FRANCAIS>

### MÉTIER INSOLITES

Certains métiers, méconnus ou inconnus, peuvent s'exercer sans diplôme. On parle alors de métiers atypiques ou insolites. Ils sont pourtant indispensables dans certains secteurs d'activités. Jouons aux métiers insolites et au portrait chinois !

#### OBJECTIFS DE L'ACTIVITÉ

→ Sensibiliser les élèves à l'existence de métiers méconnus/inconnus

→ Encourager la curiosité et confronter ses représentations des métiers

→ Élaborer une description insolite d'un métier sous la forme d'un portrait chinois

#### OBJECTIFS DU PARCOURS AVENIR

Objectif 1 : Découvrir le monde économique et professionnel  
 Objectif 3 : Élaborer son projet d'orientation scolaire et professionnelle

#### COMPÉTENCES DU SOCLE

Domaine 5 : Les représentations du monde et l'activité humaine

#### DÉROULEMENT DE L'ACTIVITÉ

À partir du *Jeu des métiers insolites*, proposez aux élèves de se répartir en équipes pour associer chaque indice à un métier. Ils vérifient leurs réponses dans les pages suivantes et calculent leur score. Il s'agit de découvrir des activités professionnelles insoupçonnées et de sensibiliser plus largement les élèves au fait qu'un grand nombre de métiers nous sont inconnus. Curiosité et questionnement sont donc de mises pour enrichir sa connaissance des métiers !

Chaque équipe choisit ensuite un métier dans le Dico et construit un portrait chinois pour le faire deviner aux autres équipes à partir des indices fournis. L'objectif est d'élaborer une description originale d'une profession à partir de descripteurs variés.

On peut rappeler aux élèves qu'on ne peut avoir une connaissance parfaite d'un métier. Pour enrichir ses représentations il faut alors croiser les informations et multiplier les expériences : comparaison de différentes fiches métiers avec des témoignages vidéo, rencontre avec des professionnels ou stage en entreprise.

#### POUR ALLER PLUS LOIN

Ce travail sur les descripteurs d'un métier peut servir de base à l'élaboration d'un guide d'interview. L'objectif est d'amener les élèves à s'interroger sur les éléments importants dans la description d'un métier en imaginant les questions à poser lors d'une rencontre avec un/e professionnel/le.

<http://kitpedagogique.onisep.fr/dicodesmetiers/Sequences-pedagogiques/METIER-INSOLITES>

### RESSOURCES PÉDAGOGIQUES, AVEC L'ONISEP

Elles vous aident, de la 6<sup>e</sup> au bac, à conduire des activités centrées sur les programmes, qui s'inscrivent dans les objectifs du parcours Avenir et permettent de mettre en œuvre les compétences du socle et les compétences transversales. Le parcours Avenir avec l'Onisep : [www.onisep.fr/Equipes-educatives/Ressources-pedagogiques/Le-parcours-Avenir-une-nouvelle-dynamique-pour-l-eleve](http://www.onisep.fr/Equipes-educatives/Ressources-pedagogiques/Le-parcours-Avenir-une-nouvelle-dynamique-pour-l-eleve)

# Métiers de l'immobilier, quelles filières d'études ?

**Le secteur de l'immobilier se professionnalise et les niveaux de compétences requis sont revus à la hausse : un niveau bac est désormais le minimum ; un bac + 2 ou plus est préférable !**

Alors qu'il y a encore quelques années de nombreux professionnels du secteur de l'immobilier se formaient sur le tas, un diplôme de niveau supérieur est aujourd'hui souvent exigé par les employeurs. Pour accéder aux formations post-bac, plusieurs filières d'études sont envisageables : voie générale, technologique ou professionnelle.

**Quel bac préférer pour quelle formation ?** Voici quelques éléments de réponse à destination des lycéens.

**Pour les bacheliers de la voie générale** présentant des bons dossiers, les parcours pour accéder aux métiers de l'immobilier sont nombreux : formations courtes en 2 ans après le bac (BTS / DUT), formations universitaires, écoles spécialisées ou de commerce (sélection sur épreuves), ou encore classe préparatoire économique et commerciale en 2 ans pour rejoindre une école de commerce, sont autant de possibilités.

L'enseignement de spécialité Sciences économiques et sociales permet de rejoindre la plupart des formations du domaine, à savoir le BTS Professions immobilières, mais également les BTS et DUT commerciaux ou spécialisés en gestion et comptabilité. Le choix de cet enseignement de spécialité est également un « plus » pour poursuivre en licence AES ou économie et gestion, qui offrent également des parcours en immobilier en 3<sup>e</sup> année.

Bien que beaucoup plus théoriques, les parcours universitaires permettent aussi d'accéder au secteur.

Une licence de droit en 3 ans peut aussi par exemple permettre de poursuivre en master Droit de l'immobilier. Pour ce faire, les enseignements de spécialité histoire-géographie, géopolitique et sciences politiques ou encore langues

littéraires et cultures étrangères, proposés aux lycéens de la voie générale sont particulièrement appropriés.

**Les élèves de la voie professionnelle** désireux d'accéder au secteur de l'immobilier pourront quant à eux se tourner vers les bacs professionnels Commerce, Gestion administration ou Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle). Avec ce diplôme en poche et un bon dossier, ils pourront envisager une poursuite d'études en BTS, les DUT s'adressant davantage aux bacheliers de la voie générale et technologique.

Plusieurs BTS pourront leur permettre d'accéder aux métiers de l'immobilier : le BTS Professions immobilières ainsi que les BTS NDRC (Négociation et digitalisation de la relation client) et MUC (Management des unités commerciales), pour ensuite rejoindre une licence professionnelle en immobilier (lire aussi pages 16-17).

Ces mêmes bacheliers, ainsi que les titulaires du bac professionnel Métiers de l'accueil (ex ARCU, Accueil et relation clients et usagers), pourront également opter pour un BTS Gestion de la PME ou un BTS Comptabilité et gestion. Ces formations pourront être complétées par une licence professionnelle en gestion et administration de biens. Enfin ils pourront tenter l'entrée en école spécialisée en immobilier (sélection sur dossier et/ou épreuves).

**Côté voie technologique**, la série Sciences et technologies du management et de la gestion (STMG) sera la plus à même de conduire les élèves vers le secteur de l'immobilier. Les titulaires du bac STMG ont en effet un profil qui les prédispose à poursuivre vers un BTS ou un DUT du secteur.

Ils représentent ainsi un quart

des effectifs en BTS Professions immobilières. Ils sont par ailleurs majoritaires dans les BTS NDRC et MUC, et nombreux en DUT Techniques de commercialisation. Les diplômes spécialisés en gestion leur sont aussi largement ouverts : BTS Gestion de la PME, BTS Comptabilité et gestion, DUT Gestion des entreprises et des administrations, DUT Gestion administrative et commerciale des organisations. À l'université, les plus autonomes peuvent également rejoindre la licence AES (Administration économique et sociale). Pour les bacheliers intéressés par les aspects juridiques de l'activité immobilière, un DUT Carrières juridiques pourra leur permettre de rejoindre une licence de droit.

Autres options envisageables pour les diplômés d'un bac STMG : intégrer des écoles spécialisées en immobilier ou des écoles de commerce post-bac.

## TITRE PROFESSIONNEL DE SECRÉTAIRE ASSISTANT(E) IMMOBILIER

**Délivré à l'issue d'une formation de 1 080 heures proposée en apprentissage au lycée professionnel Magenta à Villeurbanne (69), le titre professionnel de Secrétaire assistant(e) immobilier est une certification de niveau bac.**

### MISSIONS

Le titulaire de ce titre exercera une activité à la fois administrative et commerciale dans le secteur de la transaction, de l'administration ou de la gestion de biens immobiliers. Sous l'autorité d'un supérieur hiérarchique, le secrétaire assistant immobilier assure les travaux courants de secrétariat ; assiste le dirigeant et son équipe ; traite et suit administrativement les activités immobilières de transaction, de location et de syndic.

Ce professionnel est ainsi chargé d'assurer l'accueil et le conseil de



premier niveau auprès de la clientèle et des partenaires professionnels (assureurs, organismes sociaux, notaires, etc.) en répondant à leurs demandes, en face à face ou au téléphone.

Dans le cadre de ses fonctions administratives, il assiste le responsable ou l'équipe, coordonne les diverses opérations, prépare et suit les dossiers administratifs des transactions, de location ou de syndic de copropriété.

En agence immobilière, il s'occupe de la communication et de la publicité (préparation des annonces sur les biens, mise en place de l'affichage en vitrine, suivi du site internet, etc.).

En gestion locative ou en syndic, il est amené à suivre les éléments budgétaires liés aux décomptes de charges et à assurer les relances de règlements des loyers, jusqu'à la mise au contentieux.

#### CONDITIONS DE TRAVAIL

Son champ de responsabilité est fonction de la délégation qui lui est accordée par sa hiérarchie. Toutefois il n'intervient pas au niveau décisionnel et effectue ses missions dans le cadre d'une organisation définie, en appliquant les consignes fixées par le responsable de l'établissement et en respectant les

délais exigés par les procédures. Il organise néanmoins son travail de façon autonome en appréciant les urgences et les priorités. Bien que pouvant être amené à se déplacer de manière très occasionnelle pour effectuer des visites de biens, l'activité du secrétaire assistant immobilier est principalement sédentaire.

#### COMPÉTENCES ET SAVOIR-ÊTRE

Pour mener à bien ses missions, une bonne connaissance des procédures en vigueur et des réglementations applicables au secteur l'immobilier sont indispensables. En outre, le secrétaire assistant immobilier maîtrise les outils bureautiques et les technologies de communication ainsi que des logiciels spécifiques à l'activité.

Il doit à ces fins assurer une veille informationnelle et s'adapter continuellement aux évolutions technologiques liées à son métier. Premier interlocuteur des clients et partenaires, le secrétaire assistant immobilier est la vitrine de la structure qui l'emploie ; sens aiguisé du contact, compétences relationnelles et présentation soignée sont donc de rigueur. Par ailleurs garant de la confidentialité des informations

personnelles et administratives portées à sa connaissance, il se doit de respecter la vie privée de la clientèle et faire preuve de discrétion.

Dans certaines structures et selon l'emplacement géographique, l'usage d'une langue étrangère peut être nécessaire pour assurer l'accueil physique et téléphonique.

#### SECTEURS D'ACTIVITÉ ET TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du titre de secrétaire assistant(e) immobilier peut travailler dans différentes structures - au sein d'entreprises privées : agences immobilières, syndicats de copropriété, administrateurs de biens ; - dans le secteur du logement social en établissements privés ou publics : offices publics d'aménagement et de construction (Opac), offices ou sociétés coopératives ou anonymes d'HLM, bailleurs sociaux. Il pourra postuler sur des offres d'emplois de : secrétaire d'agence - assistant commercial transactions - assistant gestion locative - assistant syndic.

**Audrey Coster ■**

## Se former à bac + 2

Plusieurs métiers de l'immobilier sont réglementés et exigent la détention de diplômes spécifiques pour pouvoir être exercés. Zoom sur les cursus post bac correspondant aux quatre familles de métiers.

### TRANSACTION

Pour exercer un métier de la transaction, un niveau bac + 2 est requis. Diplôme phare du secteur, le BTS Professions immobilières permet d'obtenir la carte professionnelle obligatoire pour exercer comme agent immobilier. Si ce BTS permet une bonne insertion, avoir un niveau bac + 3 est de plus en plus conseillé. Une licence professionnelle du domaine, en un an après un bac + 2, permet par exemple de se spécialiser en immobilier d'entreprise. Voir page ci-contre.

### GESTION

Pour exercer une fonction en gestion immobilière, il est recommandé de viser un niveau bac + 3. Comme pour le secteur de la transaction, le BTS Professions immobilières est le diplôme de base du secteur. Complété par une licence professionnelle Métiers de l'immobilier, en un an, il permet d'accéder à des postes de chargé de gestion locative ou d'administrateur de biens. D'autres métiers, comme responsable de centre commercial ou syndic de copropriété, nécessitent, quant à eux, un niveau bac + 5. Voir pages 17-18-19.

### PROMOTION

Certains métiers de la promotion, comme commercial VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement, souvent appelée vente sur plan), sont accessibles avec un bac + 3. Un bachelor en école spécialisée ou en école de commerce, mais aussi un BTS Professions immobilières complété par une licence professionnelle Métiers de l'immobilier sont des parcours possibles. Toutefois, un niveau bac + 5 est de plus en plus recherché par les employeurs. Ce niveau est quasiment obligatoire pour accéder aux

fonctions de développeur foncier ou de responsable de programmes. Voir pages 17-18-19.

### EXPERTISE, CONSEIL

Pour devenir diagnostiqueur immobilier, il n'existe pas de formation spécifique. Une formation de niveau bac + 2 apportant les connaissances de base en techniques du bâtiment est une possibilité, à condition d'obtenir les certifications obligatoires pour exercer. Le métier d'expert immobilier, qui nécessite de l'expérience comme agent immobilier, responsable d'agence ou administrateur de biens, exige des connaissances pointues en techniques du bâtiment, en droit privé et public, en droit de l'urbanisme et en droit fiscal : un bac + 5 est recommandé, tout comme pour les métiers de juristes en droit de l'immobilier.

### LE BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Diplôme phare du secteur, il donne accès aux cartes professionnelles qui permettent de s'installer comme agent immobilier, administrateur de biens ou syndic de copropriété. Dans le cadre de la procédure Parcoursup, la sélection par les établissements porte sur les bulletins de 1<sup>er</sup> et de terminale et, parfois, des tests de niveau. Une lettre de motivation est jointe au dossier scolaire.

#### POUR QUI ?

Principalement des titulaires d'un bac STMG (Sciences et technologies du management et de la gestion), d'un bac général à coloration économique et sociale (spécialités) ou professionnel (en gestion, commerce ou vente). Un quota de places, fixé par chaque académie, est réservé aux bacheliers professionnels dans les BTS.



En 2019, dans l'académie de Montpellier, 1 784 vœux ont été confirmés sur ce BTS (pour 35 places), vœux composés comme suit : 34,6 % de bacheliers généraux (en majorité des ES) ; 42,1 % de bacs technologiques (majorité de STMG) et 23,2 % de bacheliers professionnels (en gestion-administration & commerce-vente).

Un conseil pour obtenir son BTS : ne pas négliger les matières générales, qui comptent parfois autant que les disciplines professionnelles. Si la finalité du BTS Professions immobilières est l'insertion, nombreux sont les étudiantes, étudiants à faire le choix de poursuivre leurs études en licence professionnelle ou en école spécialisée.

[www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/BTS-Professions-immobilières](http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/BTS-Professions-immobilières)

Sophie Salvadori ■

### LE BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES DE L'INTÉRIEUR...

Elsa Henric raconte ses deux années d'expérience en BTS Professions immobilières au lycée de Cugnaux. Des bancs de l'école à l'immersion dans la « vraie vie », elle partage sa passion et ses premiers jours dans le secteur de l'immobilier. " J'ai découvert le droit, l'architecture, l'économie en plus des techniques de vente. Tout ce que l'on apprend nous sert dans l'exercice du métier. L'économie nous aide à définir et mieux comprendre le marché dans lequel on évolue". Un article à retrouver sur le site de l'Onisep Occitanie site de Toulouse <http://bit.ly/2WB9NIF>



© Mehtrak / Oniseip

## De bac + 3 à bac + 5, quelles formations universitaires ?

Si un bac + 2 est le minimum requis pour accéder à des postes à responsabilité dans le secteur de l'immobilier, l'expérience acquise dans le cadre d'une licence professionnelle pourra permettre à son titulaire de tirer son épingle du jeu dans un contexte de concurrence accrue. En outre pour prétendre à certains emplois, comme ceux de la promotion, il est préférable de poursuivre ses études jusqu'à un niveau bac + 5.

### LES LICENCES ET MASTERS

Il n'existe quasiment pas de première année de licence (L1) spécialisée en immobilier. Il faut commencer par une formation plus généraliste avant de pouvoir se spécialiser progressivement en 3<sup>e</sup> année de licence (L3) puis en master.

#### LICENCE ADMINISTRATION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE (AES)

Pluridisciplinaire, cette licence s'articule autour de trois piliers : l'économie-gestion, les sciences sociales et le droit.

Moins exigeante dans les matières scientifiques que la licence d'économie et gestion, cette formation requiert néanmoins un bon niveau général.

#### LICENCE DROIT

Généraliste en L1, elle permet d'acquérir des bases solides (droit civil, droit constitutionnel, histoire du droit, droit administratif, droit pénal, finances publiques, droit de l'Union européenne, etc.), avant d'amorcer une spécialisation. Proposée en 2<sup>e</sup> et, plus souvent, en 3<sup>e</sup> année, elle s'opère par le choix des travaux dirigés, de majeures ou encore d'options (droit public ou privé, langues, économie et gestion, etc.).

### LICENCE ÉCONOMIE ET GESTION

Principalement accessible aux bacheliers titulaires d'un bac général à coloration économique et sociale ou scientifique (spécialités), cette licence mêle les deux disciplines en L1 et L2, et offre une spécialisation en gestion ou en économie en L3.

#### QUELS MASTERS ?

On compte une vingtaine de masters spécialisés en immobilier, généralement rattachés à des mentions droit, management ou finance. Presque tous proposent des parcours accessibles en 1<sup>er</sup> ou 2<sup>e</sup> année de master (M1 ou M2). Quelques parcours sont également proposés en IAE (Instituts d'administration des entreprises), comme le parcours Management et développement de patrimoines immobiliers à l'IAE de Metz ou le parcours Gestion de patrimoine - Conseil en gestion et transmission de patrimoine à l'IAE de Valenciennes.

Il est possible d'intégrer un M2 en immobilier après avoir suivi un M1 généraliste (droit, management, finance), à condition d'avoir tout de même suivi des options en lien avec l'immobilier.

L'université de Montpellier propose par exemple une option Droit des marchés et contrats de construction en M1 Droit du patrimoine. L'accès en master varie d'un établissement à l'autre. Les candidats sont choisis sur dossier et, dans certaines universités, sur entretien de motivation.

### LES LICENCES PROFESSIONNELLES

Professionalisantes, ces formations, proposées pour certaines en apprentissage, permettent d'acquérir une solide expérience de terrain. Les diplômés bénéficient donc d'atouts supplémentaires par rapport aux titulaires d'un bac + 2 pour s'insérer sur le marché du travail, et accèdent souvent plus rapidement à davantage de responsabilités. Une poursuite d'études vers des masters du même domaine est toutefois envisageable.

### ZOOM SUR...

#### LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

Elle se décline en **3 parcours**

- **Gestion et administration de biens** : elle forme des professionnels capables d'assurer l'ensemble des fonctions de gestion et d'administration de biens.

- **Gestion et développement de patrimoine immobilier** : elle permet d'exercer dans la gestion locative immobilière, management de projet immobilier.

- **Transaction et commercialisation de biens immobiliers** : elle offre l'accès à des postes de négociateur immobilier ; conseiller en gestion locative ; assistant commercial et/ou administratif ; gestionnaire de copropriété.

#### LICENCE PROFESSIONNELLE ACTIVITÉS JURIDIQUES : MÉTIERS DU DROIT DE L'IMMOBILIER

Cette licence forme des futurs juristes polyvalents. Les titulaires de cette licence pourront prétendre à des postes d'agents immobiliers, de syndics de copropriété, d'administrateurs de biens, etc.

Les formations [www.oniseip.fr](http://www.oniseip.fr)

**Audrey Coster** ■

# Écoles de commerce, écoles spécialisées, presque toutes les voies mènent... à l'immobilier

Écoles spécialisées, écoles de commerce, écoles d'ingénieurs, les parcours à bac + 3, 4, 5 sont aussi divers que variés pour rejoindre le secteur de l'immobilier.

La complexification des tâches et l'augmentation des responsabilités font la part belle aux bac + 5. Quel que soit l'angle d'approche, l'immobilier a besoin de professionnels aux compétences pointues et solides, notamment en droit et comptabilité, indispensables pour remplir les missions de gestion, négociation ou bien de management. Ces écoles forment les jeunes vers des postes d'encadrement, de direction d'agence ou encore de consultation en immobilier d'entreprise\*.

Au-delà de la vingtaine de masters proposant des spécialisations en immobilier, s'ouvrent les portes des écoles spécialisées en immobilier mais aussi des écoles de commerce, voire même de certaines écoles d'ingénieurs. Attention, toutefois, nombre de ces écoles sont privées, reconnues par l'État ou hors contrat. Les tarifs de scolarité peuvent donc être élevés.

## ÉCOLES SPÉCIALISÉES

### ESPI, ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES À PARIS, MARSEILLE, NANTES ET MONTPELLIER (PRIVÉ RECONNU)

**Bac + 3** : Bachelor gestionnaire d'affaires immobilières (GESAI), titre de niveau 6.

Les étudiants se préparent aux métiers de la gestion, transaction, syndic de copropriété et gestion de patrimoine. Cette formation permet d'obtenir les cartes professionnelles gestion, transaction et syndic.

Cette formation est accessible en temps plein (1<sup>re</sup> année, 2<sup>e</sup> année et 3<sup>e</sup> année) ou en alternance (3<sup>e</sup> année uniquement).

**Bac + 5** : l'Espi offre 4 spécialités de masters en 2 ans après un bac + 3

- Expert en évaluation immobilière ;
- Administration et gestion immobilière (MAGI) ;
- Ingénierie de la finance immobilière (MIFIM) ;

- Aménagement et promotion immobilière (MAPI).

<https://www.groupe-espi.fr/formations/masteres-professionnels/>

### EFAB, ÉCOLE FRANÇAISE DE L'ADMINISTRATION DE BIENS LILLE, PARIS ET LYON (PRIVÉ HORS CONTRAT)

**Bac + 3** : l'EFAB propose des bachelors accessibles à bac + 2 en 1 an.

#### Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier.

Les négociatrices-conseil en patrimoine immobilier accompagnent et orientent les vendeurs et acquéreurs dans le cadre des opérations destinées à la constitution d'un patrimoine immobilier. Ils/elles maîtrisent parfaitement la réglementation en vigueur, la fiscalité et les différents financements. Ils les informent des évolutions économiques et juridiques des marchés. Qualités : écoute active et esprit logique, goût pour la négociation, sens des affaires et du contact, organisation et ténacité.

#### Gestionnaire d'actifs et de patrimoines immobiliers

Le champ d'intervention de ces professionnels s'étend de l'administration de biens privés (gestion locative et syndic de copropriété) à celui de l'habitat social et la gestion de patrimoine immobilier commercial ou encore d'entreprise. Ce sont des experts en gestion, valorisation et optimisation de tous types de patrimoines immobiliers tels que les logements sociaux, locaux commerciaux, résidences étudiantes, EHPAD (Établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes)...

Qualités : aptitudes à la gestion, l'organisation et bon relationnel,



© Mehtrak / Onisep

esprit logique et responsable, force de conviction et pouvoir fédérateur.

#### Responsable de programmes immobiliers

Plus centrés sur la gestion de projet, les élèves suivant ce cursus sauront assurer le lancement, la commercialisation d'un projet immobilier jusqu'à sa livraison. Ils seront à même de suivre les différentes étapes de l'opération et coordonner les acteurs.

Qualités : aptitude au management de projets, résistance au stress, autonomie, organisation.

#### Gestionnaire de clientèle et de patrimoine immobilier

Ce bachelor permettra aux élèves de devenir de véritables experts de l'habitat social, maîtrisant les cadres réglementaire, financier et procédural du secteur.

Qualités : sens du service client, aptitude à la gestion, rigueur, esprit logique et responsable

### NOUVEAU ! UN INSTITUT DU MANAGEMENT DES SERVICES IMMOBILIERS

IMSI Institut du Management des services immobiliers (privé hors contrat).

À la rentrée 2020, Toulouse (campus de IGS) accueillera la 1<sup>re</sup> année du master professionnel Management des services immobiliers faisant suite aux bachelors Gestion et transaction immobilières.

<https://www.imsi-formation.com/>

**Bac + 5.** Il est possible pour les étudiants de poursuivre vers les mastères à l'EFAB Lille pour accéder, notamment, plus rapidement à des postes de responsabilité :

- Manager en valorisation et gestion immobilière (MVG1) ;
  - Manager de business unit en immobilier (MBUI) ;
  - Manager d'opérations de promotion et d'aménagement (MOPA).
- <http://www.efab-lille.fr/formation/bachelor-negociateur-conseil-en-patrimoine-immobilier>

## ÉCOLES DE COMMERCE

Certaines écoles de commerce proposent des spécialisations dans le secteur de l'immobilier en 3<sup>e</sup> année de bachelors.

### TOULOUSE BUSINESS SCHOOL, OCCITANIE MIDI-PYRÉNÉES

Cet établissement consulaire, lié à la chambre de métiers, axe sa formation sur le management immobilier.

**Bac + 3.** Dans le cadre du **bachelor Management**, les élèves peuvent intégrer la filière Management de l'immobilier en 3<sup>e</sup> année. Ils appréhendent alors la commercialisation de biens immobiliers, la gestion locative et d'immeubles en copropriété, la conception et construction d'immeubles ainsi que la fiscalité. Outre les techniques de vente, en 1 an, les étudiants acquièrent les bases juridiques et des notions de technique de financement. Ce diplôme donne accès à l'obtention de la carte professionnelle d'agent immobilier. Les étudiants diplômés pourront rejoindre les professions non réglementées telles que les métiers de la promotion, de l'aménagement foncier ainsi que le secteur bancaire ou du conseil patrimonial. Des poursuites d'études sont envisageables à l'IMSI de Paris. <https://www.tbs-education.fr/fr/filiere-management-de-immobilier>

### IPAG, INSTITUT DE PRÉPARATION À L'ADMINISTRATION ET À LA GESTION, NICE, PARIS (PRIVÉ RECONNU)

**Bac + 3. Bachelor Professions immobilières.** Accès post-bac, durée 3 ans. Ce bachelor est soutenu par la Fédération nationale de l'immobilier (FNAIM).

Il permet aux étudiants de développer leur expertise du secteur immobilier et de l'administration de biens. Il enseigne tous les aspects de la transaction immobilière, de la négociation au financement en passant par le développement de projets immobiliers durables auprès des particuliers comme des professionnels. Les élèves sont formés aux métiers du conseil immobilier, de gestionnaire de patrimoine et d'agent immobilier indépendant ou en agence. En fin de formation, ils obtiennent la carte professionnelle Gestion et transaction.

<https://www.ipag.edu/etudiants/formation/bachelor-professions-immobilières>

### ESC, ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE PAU (ÉTABLISSEMENT CONSULAIRE)

Grâce au partenariat noué avec l'IMSI, les élèves du **bachelor Management des relations clients** peuvent désormais se spécialiser en 3<sup>e</sup> année dans le secteur de l'immobilier. Cette année se déroule en alternance.

### INSEEC, INSTITUT DES HAUTES ÉTUDES ÉCONOMIQUES ET COMMERCIALES, BORDEAUX, PARIS, LYON, CHAMBÉRY (PRIVÉ RECONNU)

L'INSEEC offre deux spécialisations en 3<sup>e</sup> année.

#### **Bac + 3 : Bachelor Transactions immobilières et marchands de biens** (Paris et Bordeaux).

L'objectif de cette spécialisation est de maîtriser la gestion d'affaires sur les aspects techniques, juridiques, financiers, méthodologiques et commerciaux des biens immobiliers. Le bachelor forme des professionnels dans le domaine de la gestion locative, des transactions immobilières et de la gestion de copropriété. Les élèves choisiront entre assistant de gestion, marchand de biens, gestionnaire gérance, commercial foncier ou encore expert immobilier.

<https://bachelor.inseec.com/bachelor-transactions-immobilières-marchands-de-biens/>

#### **Bachelor Immobilier et finance**

(Bordeaux et Lyon). Plus pointu, ce bachelor conjugue finance et immobilier. Les matières abordées concerneront par exemple le choix des investissements et des

financements immobiliers, l'analyse financière, l'organisation des marchés financiers et immobiliers comme la comptabilité appliquée à l'immobilier...

À l'issue de la formation, les diplômés pourront prétendre à des postes de comptable de copropriété, comptable gérance résidentiel ou gestionnaire comptable.

<https://bachelor.inseec.com/bachelor-immobilier-finance/>

#### **Des formations à bac + 4 + 5 Bac + 4 MSC, Master of science, Management immobilier**

<https://masters.inseec.com/formations-programmes/finance/msc1-management-immobilier/>

#### **Bac + 5 MSC Management immobilier et en gestion de patrimoine et marchés immobiliers**

<https://masters.inseec.com/formations-programmes/finance/msc2-real-estate-management/>

### ESSEC, ÉCOLE SUPÉRIEURE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET COMMERCIALES (ÉTABLISSEMENT CONSULAIRE)

**Bac + 5. Le mastère spécialisé Management urbain et immobilier** apporte une double compétence d'expertise technique et managériale. La compréhension globale de la ville et de ses enjeux est un atout pour les étudiants, professionnels en devenir.

## ÉCOLES D'INGÉNIEURS

Il est aujourd'hui possible pour les étudiants en écoles d'ingénieurs généralistes de se spécialiser comme c'est le cas à l'Estp, École spéciale des travaux publics Paris (privé reconnu) avec son **mastère spécialisé Management de l'immobilier et des services**. <https://www.estp.fr/management-de-immobilier-et-des-services>

*\* Fpifrance.fr L'observatoire des métiers de l'immobilier en 2018*

*Le consultant en immobilier d'entreprise apporte son savoir-faire dans les négociations entre propriétaires, locataires, acquéreurs potentiels, afin de faciliter la conclusion des affaires dans le cadre d'un mandat de location ou de vente. En matière de bureaux, d'entrepôts, d'usines, de locaux d'activité, il réalise les études de rentabilité, effectue la prospection et la commercialisation.*

Célia Perrin ■

# Sarah, directrice d'agence immobilière

« En tant que directrice et présidente de ma propre structure, je ne m'ennuie jamais ! »



© Angéline Landes / Onisep

## RENCONTRE

**Sarah Landes, 33 ans, directrice d'agence immobilière.**

Après diverses expériences réussies dans l'immobilier (notamment), Sarah Landes a monté son entreprise Patrimcity en 2015 pour devenir directrice d'agence immobilière. À 33 ans, elle navigue entre Toulouse et Lyon essentiellement.

### De mes études au poste de directrice d'agence immobilière

Après un bac S à Castres, j'ai intégré une prépa HEC à Toulouse, à Fermat puis à Saliège. J'ai poursuivi mes études à l'étranger en intégrant HEC Montréal. J'ai également fait un échange au Mexique durant lequel j'ai travaillé dans le marketing sportif. Je suis revenue au Canada pour finir mon cursus scolaire. J'ai eu l'opportunité de travailler sur un poste de marketing commercial dans l'immobilier sur Montréal avec une clientèle internationale. Cela a été le coup de foudre pour le métier et en particulier la promotion immobilière. J'y ai travaillé pendant un an avec la double casquette, marketing et commercial. Je suis ensuite rentrée sur Toulouse. On m'a proposé de travailler dans l'immobilier. J'ai accepté. De fil en aiguille, j'ai travaillé avec plusieurs promoteurs. En 2015, j'ai créé ma propre entreprise, Patrimcity sur Toulouse et sur Lyon, dans la transaction immobilière, dans le neuf et dans l'ancien.

« Mon métier consiste à... » **Accompagner les clients, particuliers, professionnels, prescripteurs... dans leur projet immobilier.** Il faut compter sur le **relationnel**, le côté **commercial/transaction/négociation** et la **prospection**. Cela nécessite une prospection permanente de clients, au sens large, acheteurs mais aussi vendeurs. C'est un métier qui m'a séduite car il est très varié avec un grand nombre de compétences, de facettes différentes, du montage à la

partie commerciale, du juridique au financier. Beaucoup de domaines se conjuguent. Le relationnel est aussi intéressant, j'ai aussi bien affaire à des particuliers que des professionnels. **« Il faut aussi être polyvalent, jouer sur plusieurs tableaux »** Parmi les qualités à développer, **la souplesse** ! En termes d'agenda, il faut savoir s'adapter aux horaires des clients, quels qu'ils soient. Il faut donc faire preuve d'**adaptabilité**. Il faut aussi être polyvalent, jouer sur plusieurs tableaux et dans différents domaines, notamment règlementaire, avec la carte « T » ou carte d'agent commercial avec portage de carte « T ». Cela sous-entend donc d'être absolument à jour et en permanence sur les questions de réglementation.

**Une liberté à double tranchant**  
En tant que directrice et présidente de ma propre structure, je ne m'ennuie jamais car chaque jour est différent et je suis seule maîtresse de mon agenda, de mon activité. C'est très **enrichissant et passionnant**, d'autant que je peux m'organiser comme je le souhaite. A contrario, malgré le fait d'être « libre », il faut savoir **s'adapter aux contraintes** des particuliers et bien gérer sa vie personnelle. L'autre contrainte est la **pression des résultats**, qui lorsqu'on est à son compte est permanente.

**Et le salaire dans tout cela ?**  
En fonction de la structure, les salaires sont différents et les charges également. Grosso modo, il faut diviser son chiffre d'affaires par 2, dans le cas d'une structure légère ou par 3 si beaucoup de charges. Un débutant en tant que salarié d'une structure peut commencer au SMIC au niveau de son fixe, auquel s'ajoute une partie variable de plus en plus importante. Il peut gagner environ 2 000 euros brut\*, tout compris.

Cela peut ensuite aller très vite.

### Et demain ?

Je souhaite stabiliser l'activité sur Toulouse ainsi que pérenniser celle de Lyon. Je souhaite aussi développer mon activité avec d'autres agents commerciaux, aujourd'hui j'ai une collaboratrice.

### Des petits conseils pour réussir dans ce métier

**Ne pas se fier à la mode actuelle de l'immobilier** et prendre l'activité immobilière au sérieux, pas comme dans certaines émissions de télévision ! C'est un métier à part entière qui ne s'improvise pas. Il faut avoir un esprit de **pugnacité, de persévérance**. Il faut savoir **dépasser les échecs** qui représentent 90 % de l'activité immobilière, entre les rétractations de clients et les projets qui n'aboutissent pas ! Il faut avoir un **fort tempérament** pour avoir une longue carrière dans ce métier. Après un BTS Professions immobilières par exemple, et pour l'avoir vécu car j'ai formé un jeune qui sortait de cette formation, il est peut-être préférable d'être salarié au départ pour engranger de l'expérience et comprendre tous les mécanismes puis, après, monter sa propre structure. Se monter directement en tant qu'indépendant est risqué et il faut une certaine trésorerie. Les cycles de l'immobilier sont longs, c'est-à-dire que les délais d'encaissement prennent du temps. Dans l'ancien, il faudra compter entre 3 et 4 mois pour toucher sa commission, sur du neuf en fonction de la date d'actabilité, cela peut prendre entre 6 mois et 1 an. Il faut pouvoir se payer entre temps.

\* Le SMIC est à 1 521,22 € brut en 2019

**Angéline Landes ■**

# Julien, bâtisseur des villes et des villages

Après un bac S, un premier cycle à l'école d'architecture de Nancy et un master Urbanisme et aménagement à la Sorbonne, Julien Nespola s'est lancé dans l'aventure de la promotion immobilière. Après plus de 10 ans d'expérience et à 35 ans, il est directeur d'agence pour le Groupe Pichet à Toulouse.

## RENCONTRE

Julien Nespola, 35 ans, directeur d'agence de promotion immobilière.

### Une étape importante pour accéder à ce poste : le développement

J'ai, au long de ma carrière, fait beaucoup de développement foncier. Il s'agit là de notre « matière première », des fonciers bâtis ou non. Pour réussir, il faut être opiniâtre, curieux et en capacité de se projeter à des échéances lointaines car cette première étape détermine le reste que sont les contraintes du site, sa constructibilité, etc.

**Le développeur a besoin de dessiner,** d'analyser ce qui va être le plus économique, le plus agréable pour la vie future des habitants du projet et du quartier. Tout ceci détermine la valeur du foncier. Vient ensuite la négociation avec le propriétaire, auquel il faut expliquer comment nous calculons la valeur de sa maison ou de son terrain. Nous créons de véritables partenariats avec les vendeurs et la collectivité. Les accords que nous passons ensemble nous lient à minima pour une durée d'une à deux années. Sans compter les projets complexes ou d'envergure qui peuvent nous emmener à des durées plus longues.

### Ce qui me plaît dans ce métier et ce domaine...

C'est un métier très **complet** où l'on travaille tant l'urbanisme que le droit, la négociation, la finance. On apporte « notre pierre à l'édifice », c'est du concret.

Nous ne sommes pas là pour réaliser des études mais pour construire, pour loger des personnes, participer en

construisant des bureaux ou des hôtels à l'attractivité d'un territoire, etc.

**Mon métier consiste à coordonner l'ensemble de cette production, du développement foncier à la bonne livraison des ouvrages que nous réalisons, en passant par le montage des permis de construire, la consultation des entreprises et la commercialisation.** C'est un métier de terrain. Nous cherchons à trouver un équilibre entre les besoins de la collectivité, les souhaits des propriétaires et la réalité économique des opérations immobilières que nous développons. En tant que directeur d'agence, une partie de mon métier consiste à trouver et conserver ce point d'équilibre où tout le monde trouve un intérêt au projet.

Pour cela, il faut avoir un sens du relationnel prononcé, de la rigueur et de la ténacité.

### « L'avenir professionnel pour moi c'est... »

Développer des projets toujours plus innovants. Accompagner les territoires et les élus à rendre durable et attirante la ville de demain.

### L'immobilier un secteur très favorable

Les perspectives d'avenir sont favorables car quoi qu'il en soit, on aura toujours besoin de construire pour loger des gens. Cela en fait des métiers complets dans lesquels on peut s'épanouir, on découvre chaque jour de nouvelles choses. Tous les projets sont

différents. On recrute beaucoup et en particulier des développeurs fonciers, et surtout chez nous !

### Des qualités pour réussir

La curiosité. Et il faut choisir le bon métier et celui qui va le mieux correspondre au profil. Il y a en effet beaucoup de métiers dans l'immobilier comme responsable de programmes, développeur foncier, commercial. Tous types de profils sont présents et il n'y pas vraiment sur le terrain de profil type. On retrouve chez nous des ingénieurs, des jeunes qui sortent d'écoles de commerce, des gens ayant fait de l'urbanisme... Ensuite il y a le savoir-faire et, tout aussi important, le savoir-être. Le savoir-faire peut s'apprendre à l'école et beaucoup d'éléments s'apprennent sur le terrain.

*Le Groupe Pichet est un acteur intégré de l'immobilier depuis 30 ans, c'est-à-dire composé de tous les métiers liés à l'immobilier et ce à travers 4 grands domaines : la promotion immobilière, l'administration de biens, l'exploitation hôtelière, l'activité de foncière patrimoniale. Depuis 2010, le groupe a rajouté une corde à son arc en devenant propriétaire exploitant du domaine viticole Le Château Les Carmes Haut-Brion. Julien Nespola est donc le directeur de l'agence régionale de Toulouse, l'une des 9 présentes sur le territoire français.*

Angéline Landes ■

# Florent, diagnostiqueur, un expert de la transaction immobilière

« Ce métier requiert rigueur, autonomie et curiosité. Lorsque nous sommes sur le terrain, rien ne doit nous échapper ! »

## RENCONTRE

**Florent Duffros, 43 ans, diagnostiqueur immobilier à Montpellier chez Action Diagnostic**

### En quoi consiste le métier de diagnostiqueur immobilier ?

Ce métier répond à des obligations légales des propriétaires et des bailleurs. La loi stipule qu'avant toute vente - d'une maison, d'un appartement ou d'un terrain - un certain nombre de diagnostics doit être réalisé. Ce nombre dépend de l'âge du bien. Sans eux, le notaire ne peut acter une vente ! Concernant les locations, nous tendons aujourd'hui vers le même nombre de diagnostics que ceux établis dans le cadre d'une vente. Le but est d'avertir le locataire des éventuels « problèmes » du bien loué.

Les différents diagnostics sont la performance énergétique ; le mesurage appelé loi Carrez pour une vente et loi Boutin pour une location ; l'amiante, à contrôler pour tous les biens dont le permis de construire a été délivré avant juillet 1997 ; les termites, pour les logements situés dans des zones infestées ou susceptibles de l'être à court terme. L'électricité et le gaz concernent tous les biens de plus de 15 ans ; le plomb, ceux construits avant 1949. Ces diagnostics ont pour but de protéger l'acquéreur ou le locataire des éventuels vices cachés.

### Quel a été votre parcours professionnel ? De formation ?

J'ai démarré seul de chez moi en 2008. À l'époque, il suffisait de disposer du minimum informatique et d'un logiciel agréé pour démarrer son activité. Au début, j'avais entre 1 et 3 rendez-vous hebdomadaires ; puis au bout de 3 ans je travaillais du lundi matin au dimanche midi. J'ai alors décidé de m'associer avec un ami. Après plus de 7 ans d'association, nous avons trop de travail pour deux et avons donc embauché un technicien.

Côté formation, j'ai un bac scientifique et un BTS de Maintenance industrielle ; j'ai ensuite passé 6 ans dans l'aéronautique militaire avant de me reconverter. Pour devenir diagnostiqueur, j'ai suivi une formation privée de 5 semaines. Les cours étaient très axés sur la théorie, les textes de lois, etc. mais pas de partie pratique. Pour compenser ce manque, j'ai fait appel, lors de mes premiers mois d'activité, à un diagnostiqueur confirmé pour qu'il m'accompagne sur mes missions et m'apporte tout son savoir « terrain ».

### Comment s'organise votre quotidien ?

Il se partage entre le bureau pour préparer les rendez-vous, les visites et examens des biens, et la partie rédactionnelle des rapports de visite qui est très importante. Nos rapports peuvent en effet être utilisés par plusieurs propriétaires successifs ; c'est pourquoi ils doivent être précis et concis. De plus, ils répondent à des décrets, textes de lois.

Concernant l'organisation du temps de travail, nous ne travaillons pas le week-end. C'est un choix.

### Quelles relations entretenez-vous avec les autres professionnels du secteur ?

La plupart de notre activité nous est envoyée par les agences immobilières. Elles nous donnent le contact client, nous prenons rendez-vous avec lui, nous effectuons la mission puis la rédaction d'un rapport. La relation avec les agences est parfois compliquée ; nous ne parlons pas le même langage et n'avons pas besoin des mêmes informations. Nous sommes aussi en relation avec les études notariales pour leur envoyer nos rapports d'expertises. Pour ce qui concerne la visite des biens, nous intervenons en binôme uniquement lorsque le bien est très grand.



© Florent Duffros

### Quelles sont les qualités requises pour exercer ce métier ? Les difficultés ?

Ce métier requiert rigueur, autonomie et curiosité. Lorsque nous sommes sur le terrain, rien ne doit nous échapper ! Passer à côté d'amiante ou de termites serait préjudiciable pour l'acquéreur. Nous risquerions aussi de lourdes sanctions financières s'il y avait un jugement. Il faut aussi être méticuleux et aller dans le vide sanitaire, les combles et tous les lots vendus tels que cave, garage, cellier... La première difficulté est de récupérer toutes les informations nécessaires à la préparation de la mission. Nous devons également parfois faire face au manque d'objectivité des gens vis-à-vis de leur logement ; leur faire entendre certains défauts est parfois compliqué. Il faut « user » de pédagogie. Il arrive aussi que nous soyons confrontés à de vrais casse-têtes techniques en électricité ou gaz ; c'est notamment le cas lorsque le propriétaire a jugé bon de faire ses travaux lui-même !

### Quels conseils donneriez-vous à un jeune qui souhaiterait faire ce métier ?

Aujourd'hui, un bac + 2 minimum est requis pour accéder à ce métier [NDLR : en plus de cela, il est obligatoire de suivre une formation payante certifiée par le Cofrac, Comité français d'accréditation, pour pouvoir exercer]. Je conseillerais également de faire preuve de patience car même après 11 ans, je découvre de nouvelles choses. Enfin, s'il souhaite s'installer à son compte, prévois 1 an de trésorerie personnelle pour vivre.

**Audrey Coster ■**

# Elsa raconte ses expériences dans l'univers du syndic

« Diplômée d'un BTS Professions immobilières, j'ai réalisé tous mes stages en syndic.

Ce que je préfère, c'est avant tout le contact avec les clients ! »

## RENCONTRE

**Elsa Henric, 21 ans, syndic de copropriété**

### Au cœur de mes stages : le syndic

En tant que syndic, je gère les parties communes des immeubles, ascenseurs, couloirs, escaliers, halls, façades... de plusieurs résidences. Annuellement, nous convoquons et assistons aux assemblées générales durant lesquelles sont débattus les projets à mener comme rénovation de façade, entretien des parties communes... pour la bonne conservation de l'immeuble. C'est à ce moment précis que l'on se rappelle des cours d'architecture ! Les compétences techniques liées au bâtiment sont essentielles. On ne fera en effet pas appel aux mêmes professionnels si l'on envisage un ravalement de façade d'un immeuble haussmannien ou d'une façade en brique... Outre des connaissances techniques solides, il est nécessaire de pouvoir s'appuyer sur un bon réseau de professionnels pour agir rapidement et efficacement. Et puis c'est le syndic qui veille au bon déroulement des travaux votés. Bien connaître les professionnels avec lesquels on travaille facilite le suivi des chantiers.

On est aussi là pour apporter notre éclairage, les copropriétaires ne sont pas souvent informés de l'évolution juridique, c'est notre rôle d'y être vigilant. La veille juridique est importante même si elle n'est pas toujours évidente...

C'est un métier qui peut paraître ingrat parce que les personnes font le plus souvent appel à nous pour réclamer, questionner, revendiquer... Il s'agit pour nous d'être clairs dans

nos réponses pour que nos actions soient bien comprises.

Je me suis rendue compte de l'importance d'une relation basée sur la confiance, on entre dans la vie, parfois l'intimité, des personnes. Lorsque l'on est responsable d'une résidence pendant plusieurs années, c'est nous qui connaissons le mieux son histoire, son évolution et ses habitants. Nous sommes parfois le témoin, voire le point de ralliement des copropriétaires. Il y a tout un travail d'accompagnement qui nécessite des compétences d'écoute et de gestion de conflit, une grande habilité sociale... J'aime cette facette profondément humaine du métier, même si au début je ne me sentais vraiment pas à l'aise avec les clients. J'ai finalement fait ma place.

Ce n'est pas un métier routinier, il faut réagir vite et faire preuve de flexibilité. Parfois, il faut se rendre sur place dans l'heure qui suit pour constater les dégâts et lancer les procédures. Il faut pouvoir tenir la cadence, j'imagine que d'être toujours sur plusieurs dossiers en même temps peut être difficile pour certains. Moi ça me stimule ! On ne s'ennuie pas, vu la diversité de nos interlocuteurs... J'ai été amenée à travailler avec des copropriétaires, bien sûr, des artisans aussi bien que des assureurs et même avocats. C'est un métier à responsabilités.

### Et la suite ?

J'envisage de poursuivre mes études en bachelor Immobilier en alternance, ce qui me permettra d'évoluer dans l'entreprise, consolider mes compétences et acquérir une solide expérience professionnelle. Après, je me vois dans une agence immobilière à Angers, j'imagine bien continuer à évoluer dans le syndic mais aussi dans les autres domaines de l'immobilier comme la gestion, la transaction...

### Un conseil pour les élèves

La polyvalence est indispensable pour s'adapter à l'évolution constante, à la clientèle et au marché. Il faut être prêt à déménager pour trouver du travail et découvrir d'autres horizons. Être curieux notamment vis-à-vis des lois qui évoluent rapidement. Pour les « timides », ne pas avoir peur car on apprend ce métier avec le temps et on acquiert de l'assurance vis-à-vis des clients comme des professionnels. Je n'aurais pas imaginé...

**Célia Perrin ■**

# Apprentissage et handicap, c'est possible !

De nombreuses formations dans le secteur de l'immobilier se font par apprentissage. Elles sont accessibles (parfois avec des aménagements spécifiques) aux personnes en situation de handicap, sans limite d'âge. L'Agefiph soutient l'emploi des personnes handicapées. Rencontre.

L'Agefiph, Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées, est chargée de soutenir le développement de l'emploi des personnes handicapées. Pour cela, elle propose des services et aides financières pour les entreprises et les personnes. Entretien avec Stéphanie Delaborde, chargée d'études et développement, délégation régionale Agefiph Occitanie.

## LA RESSOURCE HANDICAP FORMATION (RHF)

L'Occitanie a été l'une des premières régions en France à mettre en place opérationnellement ce nouveau dispositif qui a pour but de promouvoir la formation des personnes en situation de handicap, de les aider à rentrer sur des formations de droit commun, ce qui est le cas de l'apprentissage, en prenant mieux en compte leur handicap. **La RHF aide à construire des aménagements de parcours de formation** (aménagement horaires, également en termes d'ingénierie de formation, etc.). Des sessions d'animation des référents handicap des centres de formation d'apprentis sont organisées ; on les outille pour les aider également à accueillir les apprentis en situation de handicap. Des réunions sur des sujets spécifiques (troubles Dys, handicap psychique...) sont proposées. À cet effet, des prestataires spécialistes du handicap (7 différents handicaps, moteur, psychique, auditif, mental, visuel, cognitif et maladies invalidantes) sont missionnés par les référents de parcours. Tous les acteurs concernés sont mis autour d'une table et essaient de trouver des solutions pour la personne en situation de handicap, de favoriser toute mesure à la compensation de son handicap.

La RHF s'adresse ainsi à tout organisme de formation professionnelle (continue ou en alternance) souhaitant développer sa capacité à accueillir des personnes en situation de handicap et/ou ayant un besoin d'un appui à la recherche de solutions d'aménagement pour une situation individuelle.

Elle concerne tout demandeur d'emploi, salarié ou alternant, relevant de l'offre d'intervention de l'Agefiph, porteur d'un projet de formation validé.

Les référents de parcours identifiant des écarts entre les contraintes de la formation et les répercussions du handicap de la personne et souhaitant bénéficier d'un appui peuvent également faire appel à elle.

## LES AUTRES AIDES FINANCIÈRES ET DE SERVICES PROPOSÉES PAR L'AGEFIPH AUX ENTREPRISES

L'Agefiph propose des aides aux entreprises. Elles peuvent être financières (par contrat d'apprentissage) ; ou humaines en missionnant par exemple des experts par type de handicap qui vont aider les référents Handicap des entreprises à mieux accueillir la personne sur le lieu de travail. L'Agefiph aide également à préparer au mieux son projet d'apprentissage et accompagne la démarche de recrutement d'une, un apprenti/e dans l'entreprise. Elle aide par exemple à identifier les aides mobilisables, les démarches de recherche de candidates, candidats et les branches professionnelles pour faciliter la signature des contrats. Rappelons que les entreprises à partir de 20 salariés sont assujetties à l'obligation d'emploi de travailleurs handicapés. En 2020, l'obligation de déclarer les

## Handicap, apprentissage et alternance

Une chance pour son entreprise, un avenir pour Léonie.

Salariés, étudiants, avec l'alternance vous bénéficiez des services, aides financières proposés par l'Agefiph et d'un accompagnement tout au long de votre parcours.



agefiph ouvrir l'emploi aux personnes handicapées

Handicap, apprentissage et alternance  
UNE CHANCE POUR TOUTE  
UN AVENIR POUR CHACUN  
www.agefiph.fr  
1 7 0 0 0

travailleurs handicapés s'appliquera à toutes les entreprises, permettant ainsi d'avoir des chiffres réels du nombre de personnes handicapées qui travaillent.

## C'EST GAGNANT POUR TOUT LE MONDE !

L'apprentissage permet de lutter contre la difficulté à recruter des personnes en situation de handicap qualifiées dans certains secteurs d'activité. Par ce biais, les entreprises forment des salariés, salariés dont les compétences répondent directement à leurs besoins. Les collaborateurs en situation de handicap, souvent motivés, sont portés par une réelle volonté de s'insérer et ont le souhait de rester dans l'entreprise qui les a formés. Leur présence a des effets positifs sur le collectif de travail : tuteurs et maîtres d'apprentissage sont valorisés, la solidarité se développe dans l'équipe et le regard porté sur le handicap change.

## EN SAVOIR +

<https://www.agefiph.fr/occitanie>  
Ressource handicap formation  
<https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation> et son N° vert  
0 800 11 10 09

Sophie Salvadori ■

DU 1<sup>ER</sup> OCTOBRE 2019 AU 30 AVRIL 2020

# L'avenir s' imagine !

ET VOTRE FUTUR PRENDRA UNE NOUVELLE DIMENSION

2040 :  
quels métiers  
pour demain ?

Claudie  
Haigneré



Marraine de la  
16<sup>e</sup> édition

JOUEZ ET DÉCOUVREZ LES LOTS SUR

[www.lavenirsimagine.com](http://www.lavenirsimagine.com)



# Merci !



**L'OCCITANIE  
DANS MON  
ASSIETTE!**

**Avec L'Occitanie dans mon assiette, la Région soutient la production agricole régionale !**

**Déjà 100 lycées d'Occitanie participent à l'opération, afin que les élèves profitent de 40% de produits de qualité, locaux et bio dans leurs selfs.**

**C'est bon pour la santé de nos jeunes et pour l'activité de nos agriculteurs et producteurs !**

**Jean-Luc, producteur à  
Montcug-en-Quercy-Blanc (46)**



La Région  
**Occitanie**  
Pyrénées - Méditerranée

**Sud de France**

LA MARQUE DE L'OCCITANIE