

L'ensemble des activités relevant des professions immobilières s'inscrit dans un cadre réglementaire spécifique. Le titulaire du BTS « professions immobilières » exerce ses missions dans trois pôles principaux d'activités : les activités de location de biens immobiliers, de gestion de copropriétés et de vente immobilière.

Pour les activités de location, le titulaire du BTS est en responsabilité d'un portefeuille de biens, pour lequel :

- il conseille et accompagne les propriétaires bailleurs ainsi que les locataires ;
- il assure la mise en location et/ou la gestion locative.

Pour les activités de gestion de copropriété, le titulaire du BTS occupe un poste d'assistant ou d'assistante, ou bien de gestionnaire :

- en tant qu'assistant ou assistante, il participe, sous l'autorité d'un gestionnaire, à la gestion de copropriétés ;
- en tant que gestionnaire, il est en autonomie pour la gestion courante d'un portefeuille de copropriétés.

Pour les activités de vente, le titulaire de BTS met en relation vendeurs et acquéreurs de biens immobiliers sous un statut de salarié ou d'indépendant :

- il constitue un portefeuille de biens et de prospects ;
- il conseille le vendeur et l'acquéreur dans leurs stratégies patrimoniales respectives ;
- Il accompagne le vendeur et l'acquéreur jusqu'à la conclusion de l'acte définitif.

Le titulaire du diplôme exerce ses missions dans les principaux métiers liés aux activités immobilières et au sein des différentes organisations immobilières. Le titulaire du diplôme peut exercer son activité dans une diversité de contextes professionnels, principalement dans l'immobilier résidentiel dans les secteurs privé et social, mais aussi dans la promotion de la construction immobilière et plus marginalement dans l'immobilier d'entreprise.

➡ Débutés

Les types d'entreprises et d'établissements où se situent ces emplois :

Les agences immobilières :

Il est possible de distinguer trois types d'agences immobilières :

- les agences indépendantes, non rattachées à un réseau sous enseigne ;
- les réseaux sous enseigne ;
- les mandataires immobiliers.

Les cabinets d'administration de biens, dans la gestion locative de biens ou la gestion de copropriétés :

On distingue :

- les administrateurs indépendants ;
- les réseaux de gestionnaires immobiliers ;
- les plateformes de gestion immobilières.

Métiers accessibles :

- administrateur(trice) de biens ;
- agent(e) immobilier(ière) ;
- syndic de copropriété...

➡ Accès à la formation

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

- Bac STMG
- BAC général (en fonction des choix des EDS en classe de 1^{ère} et Terminale)
- Bac pro Métiers du commerce et de la vente.

➡ Programme

| Matières | 1 ^{ère} année | 2 ^{ème} année |
|--|------------------------|------------------------|
| Culture générale et expression | 3h | 3h |
| langue vivante étrangère anglaise | 3h | 3h |
| Environnement juridique et économique des activités immobilières | 4h | 4h |
| Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location | 8h | 8h |
| Administration des copropriétés et de l'habitat social | 7h | 7h |
| Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique | 3h | 3h |
| Construction d'une professionnalité dans l'immobilier | 3h | 3h |
| Travail en autonomie (salle informatique) | 3h | 3h |

**horaires hebdomadaires*

Grille d'examen

| Épreuves | Coef. |
|--|-------|
| E1 : Culture générale et expression écrite | 4 |
| E2 : langue vivante étrangère anglaise (oral et écrit) | 4 |
| E3 : Environnement juridique et économique des activités immobilières | 4 |
| E4 : Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location | 6 |
| E5 : Techniques immobilières – transactions immobilières | 6 |
| E5 : Administration des copropriétés et de l'habitat social | 3 |
| E6 : Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique | 6 |
| Sous-épreuve E6.1 – Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique (1) | |

| | |
|---|--------|
| Sous-épreuve E6.2 – Construction d'une professionnalité dans l'immobilier (1) | |
| Epreuves facultatives | |
| Communication en langue vivante étrangère 2 | Pts>10 |
| Engagement étudiant (2) | Pts>10 |

(1) Chacune de ces sous-épreuves donne lieu à une note sur 20 points. La note de l'épreuve E6 est obtenue par la moyenne des sous-épreuves E6.1 et E6.2.

(2) Cette épreuve vise à identifier les compétences, connaissances et aptitudes acquises par le candidat dans l'exercice des activités mentionnées à l'[article L. 611-9 du code de l'éducation](#) et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation de la spécialité du diplôme de brevet de technicien supérieur pour laquelle le candidat demande sa reconnaissance « engagement étudiant ». Épreuve obligatoire à la suite de laquelle intervient l'épreuve facultative « engagement étudiant » : E6 Conduite et présentation d'activités professionnelles

➡ Descriptif des matières

Droit général et de l'immobilier

Le cadre et les acteurs de la vie juridique, les droits et les biens, les obligations, les donations et les successions, les contrats, le droit social, le droit de l'urbanisme, le droit pénal.

Techniques de l'immobilier

- les techniques commerciales ;
- les techniques comptables, financières et fiscales ;
- les techniques administratives ;
- les techniques de communication professionnelle.

Techniques du bâtiment

- les règles et procédures de construction ; la réglementation et la sécurité ; les particularités de l'immobilier social ; la technologie du bâtiment.

Actions professionnelles

Elles permettent aux étudiants de déployer une activité pratique tenant compte des contraintes de la réalité professionnelle, d'établir et d'entretenir des relations avec les milieux professionnels.

- actions de prospection vente ou location ;
- étude de la concurrence ;
- suivi des relations agence/ notaire ;
- inventaire des travaux à effectuer et contrôle de leur réalisation, etc.

Elles donnent lieu à la réalisation de fiches-bilan, servant de support à l'épreuve Conduite et présentation d'activités professionnelles.

Blocs de compétences

Bloc 1 : Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location : développer le portefeuille de l'agence, conseiller le client dans ses choix et ses démarches, constituer le dossier en adéquation avec la situation du client, mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier, conseiller le client dans son projet d'achat, négocier dans l'intérêt des parties

transmettre au notaire un dossier conforme, guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location, établir les actes en lien avec l'opération, gérer les différentes étapes de la location sur les plans administratif, juridique, financier et comptable, présenter les conséquences fiscales des choix opérés, optimiser les processus de communication en matière de notoriété et d'image de l'organisation, exploiter la base de données au service du parcours client.

Bloc 2 : Administration des copropriétés et de l'habitat social : distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers, proposer un contrat de syndicat adapté, prendre en charge la préparation de l'assemblée générale, conduire l'assemblée générale dans l'intérêt de la copropriété, assurer une communication efficace en vue d'une prise de décision, prendre en charge le suivi de l'assemblée générale, veiller à l'équilibre financier de la copropriété, justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires, assurer le suivi administratif et financier de la copropriété, mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires, mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et des contentieux, gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété caractériser le logement social, accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel

Bloc 3 : Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique : repérer les interactions entre les déséquilibres liés au réchauffement climatique et le secteur de l'immobilier informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires, aider le client à analyser les caractéristiques de son bien au regard des enjeux du changement climatique et/ou de ses conséquences, orienter le client vers des solutions d'adaptation du projet immobilier, apprécier les besoins en travaux du bien accompagner le client dans les opérations « de construction » d'entretien, d'amélioration, de rénovation et de réhabilitation de l'immeuble, informer le client en matière de risque et sinistre communs, informer le client en matière de risque et sinistre lié au changement climatique, accompagner le client dans la prévention des risques et la gestion des sinistres, repérer les spécificités d'aménagement d'un territoire donné et ses acteurs, prendre en compte les contraintes architecturales et d'urbanisme applicables à un projet donné conseiller le client sur les démarches nécessaires à la réalisation de son projet, accompagner le client dans la conclusion d'un acte de vefa aux plans technique, juridique, commercial.

Bloc 4 : Construction d'une professionnalité dans l'immobilier : caractériser un territoire dans sa dimension immobilière, analyser et développer l'entreprise immobilière se projeter dans une démarche entrepreneuriale dynamiser la relation client, concevoir et mettre en œuvre une

communication externe accessible à tous les publics construire son identité professionnelle, y compris numérique, concevoir un projet professionnel.

Stages

Le stage en milieu professionnel à temps plein est obligatoire pour les candidats au brevet de technicien supérieur « professions immobilières ». Le stage en milieu professionnel se déroule au sein d'un ou plusieurs établissements du secteur immobilier d'une durée globale comprise entre 12 semaines (minimum) et 14 semaines (maximum) et permet ainsi d'appréhender la réalité des activités de vente immobilière et/ou de location de biens immobiliers et/ou de gestion de copropriétés tout en permettant le développement de compétences professionnelles figurant dans le référentiel de compétences du BTS « professions immobilières ». Il constitue ainsi un élément essentiel du parcours de formation du diplôme.

A noter : un stage à l'étranger d'une durée maximum de 8 semaines est possible uniquement dans un pays membre de l'Union européenne.

Poursuites d'études

Le BTS est conçu pour permettre une insertion directe dans la vie active. Pour ceux qui souhaitent poursuivre leurs études, vous pourrez intégrer une licence :

A l'université, le titulaire de ce BTS peut envisager une licence professionnelle, par exemple :

- licence pro Conseiller gestionnaire de clientèle de particuliers, dans les universités de Tours, Rennes, Nantes, Orléans, Lille et Strasbourg.
- licence pro Carrières de l'immobilier, à l'IUT d'Evry (91);
- licence pro Commerce : conseiller commercial en maisons individuelles, à l'IUT de Marne-la-Vallée (77);
- licence pro Activités juridiques spécialité management et droit des affaires immobilières, à l'IUT de Marne-la-Vallée (77).

En école spécialisée :

- L'Ecole française des administrateurs de biens (EFAB) de Lille offre la possibilité de compléter sa formation avec le titre de Responsable de programmes immobiliers ou avec des certificats de qualification professionnelle (CQP) Négociateur immobilier ou Gestionnaire de biens immobiliers.
- L'Ecole supérieure des professions immobilières (ESPI) de Paris ou de Nantes propose d'intégrer une 3^e année de licence permettant l'obtention du titre de Gestionnaire d'affaires immobilières d'entreprises mais aussi de poursuivre en master (bac+5).

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux "Après le Bac: choisir ses études supérieures" et "Après un Bac +2"

Où se former

Aude (11)

Purple Campus Carcassonne (Privé sous contrat) **A**

Gard (30)

Lycée Philippe Lamour - Nîmes (Public) **I**

GRETA-CFA du Gard - Lycée Philippe Lamour Nîmes (Public) **A**

Lycée professionnel Pasteur - La Grand-Combe (Privé sous contrat) **A**

Haute-Garonne (31)

Lycée Henri Matisse - Cugnaux (Public) **I**

Lycée Saliège - Balma (Privé sous contrat) **IA**

Gers (32)

Lycée Maréchal Lannes - Lectoure (Public) **A**

Hérault (34)

Lycée Joffre - Montpellier (Public) **A**

Lycée Auguste Loubatières - Agde (Public) **A**

Lycée professionnel Le Sacre Coeur - Béziers (Privé sous contrat) **A**

IDELCA Business School - Jacou (Privé sous contrat ens. sup.) **I**

Lot (46)

Lycée Clément Marot - Cahors (Public) **IA**

Hautes-Pyrénées (65)

Lycée Marie Curie - Tarbes (Public) **A**

Pyrénées-Orientales (66)

Lycée Aristide Maillol - Perpignan (Public) **I**

GRETA-CFA des Pyrénées Orientales - Perpignan (Public) **A**

Purple Campus Perpignan (Privé sous contrat) **A**

Tarn-et-Garonne (82)

Ecole professionnelle Privé Esthétique Cosmétique Skhole d'Art - SGT - Montauban (Privé sous contrat) **I**

I formation initiale

A formation en apprentissage

 Internat/ Hébergement possible

Pour en savoir plus

Retrouvez sur <https://documentation.onisep.fr/> les publications disponibles (collections Diplômes, Dossiers, Parcours, Zoom sur les métiers, Pourquoi pas moi ?, Handi +)

Vous les trouverez également au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).