MERKURE Business School

BAC +2
BTS



BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Diplôme d'État • Formation Classique et Alternance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La région SUD, forte de la douceur de son climat, de la diversité et de la richesse de ses paysages, et de sa qualité de vie, exerce une attractivité internationale. Elle se traduit notamment par une forte croissance de la population (retraités, investisseurs étrangers, résidents saisonniers) et par l'accueil chaque année de 34 millions de touristes.
Grâce à cet environnement favorable, l'immobilier en PACA reste un secteur d'activité dynamique et très développé qui offre des perspectives d'emplois réelles.
Dans ce paysage en constante mutation, le BTS professions immobilières a pour vocation de former des professionnels des services de l'immobilier.

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

- Les agences immobilières qui assurent la vente ou la location de biens immobiliers
- Les cabinets d'administration de biens qui gèrent des biens immobiliers mis en location (gestion locative) et/ou des immeubles en copropriété (syndic de copropriété)
- Les sociétés de promotion-construction
- Les organismes d'HLM
- Les offices notariaux
- Les entreprises ou collectivités qui gèrent leur patrimoine immobilier

Le BTS professions immobilières rend éligible son titulaire à la délivrance des cartes T (transaction) et G (gestion), indispensables pour ouvrir une agence immobilière.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

Le BTS professions immobilières permet une bonne insertion professionnelle et les diplômés n'ont pas de difficulté à trouver un emploi.
Les évolutions de carrière, avec une prise de responsabilités croissantes, sont assez rapidement envisageables.

Emplois visés :

- Négociateur immobilier
- Gestionnaire de biens locatifs
- Agent immobilier
- Chargé de programme
- Administrateur de biens
- Promoteur constructeur

Le titulaire de ce diplôme peut aussi devenir chef d'entreprise par la création ou la reprise d'une agence ou d'un cabinet.



- **Partenariat avec la société Immosoft** pour la formation des étudiants aux logiciels de gestion et transaction immoblière
- **Agrément qualité de la CEFI** permettant de proposer le BTS Professions Immobilières en contrat de profesionnalisation.

RÉFÉRENTIEL

Épreuves		Co.	Forme	Durée
E 1	Cultures générales & expression	3	Écrite	4 H
E 2	Langue vivante étrangère	2	Écrite	2 h
E 3	Conseil en ingénierie de l'immoblier	4	Écrite	3 h
E 4	Communication professionnelle en français et langue étrangère	2	Orale	20min + 20 min prépa.
E 5	Techniques immobilières			
E51	Transaction immo.	3	Écrite	3h
E52	Gestion immo.	3	Écrite	3h
E 6	Conduite & présentation d'activités professionnelles	4	Orale	40 min
Épreuve facultative				
EF 1	Langue vivante étrangère 2	1	Orale	20 min

LES PÉRIODES DE STAGE

Les périodes de stage sont d'une durée globale de 14 semaines (6 à 8 en année 1, dont 6 au minimum consécutives) dans une ou plusieurs organisations du secteur afin de compléter la formation par l'expérience des pratiques professionnelles correspondant aux compétences décrites dans le référentiel, notamment en transaction et gestion.

Le stage permet également d'acquérir des compétences et aptitudes professionnelles et de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi.

MODALITÉS D'ADMISSION

Admission sur dossier de candidature et entretien de motivation et de validation du projet professionnel.

RÉGIME D'ÉTUDES

En formation classique (statut d'étudiant) ou en alternance (statut de salarié en contrat de professionnalisation, 2 jours en formation, 3 jours en entreprise – cf fiche BTS en alternance).

MBS offre une aide au placement en entreprise (ateliers de recherche d'entreprise, coaching etc...) et positionnent les candidats sur les offres des entreprises partenaires.

À bientôt sur www.merkure.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET DE MANAGEMENT



BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Diplôme d'État • Formation Classique et Alternance

BAC +2
BTS

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Etudes de thèmes en relation avec les questions d'actualité rencontrées dans les médias, les productions artistiques.
Exercices variés pour maîtriser un certains nombre de capacités et de techniques d'expression (analyse et synthèse) : exposé oral, analyse et résumé d'un texte ...
L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle.

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

L Acquérir les connaissances et les compétences nécessaires à un professionnel de l'immobilier pour communiquer efficacement, en langue vivante étrangère, avec un interlocuteur étranger et adapter son propos :

- en prenant en compte les référents culturels et les représentations de son interlocuteur,
- en donnant du sens aux spécificités professionnelles françaises.

DROIT ET VEILLE JURIDIQUE

Le repérage du cadre juridique des activités immobilières - la qualification juridique dans le cadre des activités immobilières - la détermination du statut juridique de l'immeuble - l'analyse du statut juridique des personnes - la conclusion des contrats et leur exécution - la prise en compte de la responsabilité - la gestion de la relation de travail.

ECONOMIE ET ORGANISATION DE L'IMMOBILIER

L'analyse du marché de l'immobilier - l'analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier - le repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale - l'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques - l'étude et la formation des prix dans le secteur immobilier.

ARCHITECTURE, HABITAT ET URBANISME, DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux - la prise en compte des règles d'urbanisme - le repérage des éléments caractérisant le bâti - la prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales.

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

La préparation de la communication - la gestion de la relation de communication - la gestion des conflits - la démarche qualité.

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Le cadre de travail du négociateur
Son intégration et sa participation au travail de l'équipe commerciale – la constitution d'un portefeuille de biens et de clients – l'analyse du marché de l'entreprise - l'organisation de la prospection.

Le conseil en estimation
L'évaluation des biens immobiliers à la vente - l'estimation des loyers.

La commercialisation des biens
La prise de mandat et la constitution du dossier client vendeur ou bailleur - la mise en publicité des biens à vendre et à louer - la négociation dans l'intérêt des parties.

Le conseil en financement
L'analyse financière du locataire - l'analyse financière de l'acquéreur.

La conclusion de la transaction
La réalisation de la vente - la réalisation de la location - le suivi de la relation commerciale.

GESTION LOCATIVE

La découverte du propriétaire - la découverte du bien - la conclusion du mandat - l'information du locataire et le suivi des obligations durant le bail - le suivi des obligations et le conseil donné au propriétaire durant le bail.

GESTION DE COPROPRIÉTÉ

La découverte de la copropriété - la préparation, la tenue et le suivi de l'assemblée générale - la gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble - la gestion comptable et budgétaire de l'immeuble - le suivi technique de l'immeuble.

CONDUITE ET PRÉSENTATION D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

L'épreuve de conduite et présentation d'activités professionnelles vise à évaluer la capacité du candidat à :

- mener des missions et des analyses à caractère professionnel,
- mobiliser les connaissances et les compétences décrites dans le référentiel de certification dans le cadre de situations professionnelles,
- s'adapter et à réagir positivement à des situations professionnelles réelles et susceptibles d'être vécues en milieu professionnel,
- démontrer son implication sans des activités relevant du secteur,
- valoriser son expérience professionnelle,
- témoigner de la maîtrise des compétences associées à l'unité d'initiative locale.

UNITÉ D'INITIATIVE LOCALE

L'unité d'initiative locale a pour objectif de favoriser l'employabilité des étudiants et/ou leur poursuite d'études supérieures, en permettant l'acquisition de compétences spécifiques, en lien avec l'environnement de l'établissement de formation.



POURSUITE D'ÉTUDES - TITRES CERTIFIÉS PAR L'ÉTAT

CURSUS BACHELOR (BAC +3 - 180 CRÉDITS ECTS) 1 AN

- Acheteur France et International
- Communication Digitale
- Immobilier et Gestion de Patrimoine
- Responsable des Ressources Humaines
- Responsable Gestion et Développement d'Entreprise
- Responsable du Développement International
- Responsable Commercial et Marketing Digital

CURSUS MANAGEMENT ET STRATÉGIE EN ENTREPRISE (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- Management et Stratégie d'Entreprise
  Spécialisation : Marketing | Communication

CURSUS AFFAIRES INTERNATIONALES (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- Manager d'Affaires Internationales

PROGRAMME SUP RH (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- Directeur(trice) des Ressources Humaines

MERKURE Business School

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR TECHNIQUE PRIVÉ
384 Avenue du Club Hippique | 13090 Aix-en-Provence
Tél. 04 42 206 206 Web. www.merkure.com Mail. infos@merkure.com