

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Licence professionnelle Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers



Niveau de
diplôme
BAC +3



ECTS
60 crédits



Durée
1 année



Langues
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- › LP - Transactions et gestion immobilières -
Alternance

Présentation

La licence professionnelle Transaction et Commercialisation de biens immobiliers est une formation de 12 mois en alternance. Elle prépare les étudiants aux métiers de négociateur au sein d'un service de transactions immobilières, de gestion locative ou de syndic de copropriétés ou à la marge un poste de chargé de programmes chez un promoteur, chargé de développement foncier ou conseiller chez un bailleur social.

Au terme de leur formation, les diplômés sont capables de :

- * rechercher des biens pour prendre des mandats (prospection),
- * prendre des mandats au bon prix (expertise et évaluation d'un bien immobilier),
- * vendre un bien ancien et signer un compromis (négociation/vente),
- * mettre en location un bien immobilier (gestion locative),
- * gérer des copropriétés d'immeubles (syndic)

La formation est portée à la fois par l'IUT d'Annecy et l'Ecole by CCI Haute-Savoie

Objectifs

Former des conseillers en immobilier alliant des compétences commerciales, techniques et juridiques, indispensables à la transaction, à la location et à la gestion de copropriétés.

Etre titulaire de la Licence professionnelle "Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers" permet à ces diplômés de créer ou de reprendre une agence immobilière pour leur propre compte.

Cette formation permet :

- * d'acquérir une qualification et une expérience professionnelle grâce à une formation associant période d'enseignement et période en entreprise,
- * d'apporter des connaissances juridiques et techniques propres aux métiers de l'immobilier,
- * de conforter et développer l'aptitude à la négociation en l'appliquant aux situations liées à l'immobilier,
- * d'apporter des connaissances techniques en urbanisme, construction et méthodologie de l'expertise immobilière.

Les atouts de la formation

La **licence LPTGI** en alternance vous permet d'appréhender toutes les composantes des métiers de l'immobilier afin d'en acquérir les **compétences commerciales, techniques et juridiques**.

Elle prépare aux différents métiers de l'immobilier (Transaction immobilière, Gestion locative, Syndic d'immeubles, Développement foncier ou Gestion de programmes de promotion) et vous permet d'obtenir la **carte professionnelle d'agent immobilier avec les trois mentions T, G et S**. C'est une formation dispensée en partenariat avec l'Ecole By CCI Haute-Savoie.

En une année, vous aller acquérir une qualification et une expérience professionnelles grâce à une formation associant périodes d'enseignement et périodes en entreprise, **acquérir une spécialisation dans certaines matières juridiques**: copropriété, droit de la construction, baux, urbanisme, fiscalité immobilière et droit du logement social, développer l'aptitude à la rédaction des actes usuels: mandat, promesses de vente, baux d'habitation, baux commerciaux, développer l'aptitude à la négociation immobilière: prise du mandat, négociation, signature de l'engagement et connaître la méthodologie de l'expertise. Immobilière.

Organisation

Effectifs attendus

1 groupe de 25 ou 2 groupes de 20

Date de début de la formation : Première quinzaine de septembre

Date de fin de la formation : Dernière quinzaine de juillet

Alternance

Admission

Conditions d'admission

Jeunes de moins de 29 ans ou adultes de plus de 29 ans selon conditions, titulaires d'un bac+ 2 validé dans

un domaine de formation (BTS, DUT, L2 ou niveaux équivalents...).

Les candidatures sont à réaliser sur Ecandidat dès le mois de février.

Candidater et s'inscrire

Candidatures en ligne sur : <https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/#!accueilView>

Et après

Métiers visés et insertion professionnelle

- * négociateur immobilier,
- * conseiller en gestion locative,
- * gestionnaire de copropriété,
- * assistant-e de copropriété.
- * chargé de programmes promotion

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Valerie Collis

✉ Valerie.Collis@univ-savoie.fr

Secrétariat pédagogique

Claire Castella

☎ +33 4 50 09 23 32

✉ Claire.Castella@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Formation Continue

✉ Formation.Continue@univ-savoie.fr

Etablissements partenaires

CCI de la Haute-Savoie

🔗 <https://www.lecole-cci.fr/>

Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

En savoir plus

Site de la CCI de Haute-Savoie

🔗 <https://www.lecole-cci.fr/>

Programme

Organisation

La formation comprend 455 heures d'enseignements en présentiel (formation en face à face) et 41 semaines en entreprise (hors 25 jours de congés payés) correspondant à 973 heures de travail effectif. Le rythme de la licence est organisé de la façon suivante :

- * A la rentrée universitaire : 2 semaines consécutives de cours en face à face
- * 2 semaines consécutives d'enseignements en présentiel en janvier et en juin
- * Le reste de l'année (41 semaines) : 4 jours en entreprise et 1 jour par semaine en cours

LP - Transactions et gestion immobilières - Alternance

LP - Transactions et gestion immobilières - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE501 Aspects juridiques	UE				7
Le cadre juridique de la profession	EC	12,25h	12,25h		3
Éléments fondamentaux de droit patrimonial	EC	8,75h	8,75h		2
Urbanisme et aménagement	EC	8,75h	8,75h		2
UE502 Négociation, vente et relation client	UE				5
Marketing immobilier	EC	7h	7h		2
Multicanal, e-commerce	MODULE	3,5h	3,5h		0
Financement et rentabilité de projet	EC	14h	14h		2
Analyse économique du marché de l'immobilier	EC	5,25h	5,25h		1
UE503 Projet tutoré	UE				
Méthodologie et techniques d'expression	MODULE	14h	14h		0
Organisation de conférences métiers	MODULE	8,75h	8,75h		0

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Aspects juridiques	UE				10
Droit de la construction	EC	10,5h	10,5h		3
Responsabilité et assurances	EC	7h	7h		2
Droit des baux	EC	10,5h	10,5h		3
Droit de la vente immobilière	EC	8,75h	8,75h		2
UE602 Négociation, vente et relation client	UE				10

Techniques de vente et de négociation immobilière	EC	17,5h	17,5h	3
Communication professionnelle	EC	5,25h	5,25h	1
Relations humaines	EC	5,25h	5,25h	2
Expertise et évaluation d'un bien immobilier	EC	14h	14h	3
Négociateur en anglais	EC	7h	7h	1
UE603 Gestion et financement	UE			8
La fiscalité immobilière	EC	7h	7h	1
Administration de la copropriété	EC	14h	14h	3
Gestion locative	EC	14h	14h	3
Montage d'opérations de promotion immobilières	EC	7h	7h	1
Structuration et financement des activités de marchands de bien	MODULE	3,5h	3,5h	0
UE604 Missions professionnelles	UE			6
Evaluation des compétences à mi-parcours	EC			2
Evaluation des compétences en fin de parcours	EC			4
UE605 Projet tutoré	UE			14
Mémoire écrit	EC			7
Pré-soutenance orale	EC	3,5h	3,5h	2
Soutenance finale	EC	3,5h	3,5h	5
Travail sur projet	MODULE	7h	7h	0
Atelier de techniques de recherche d'emploi	MODULE	5,25h	5,25h	