

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

## LP - Transactions et gestion immobilières - Alternance

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

 Niveau de diplôme  
BAC +3

 Durée  
1 année

 Langues d'enseignement  
Français

## 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.

Compétences professionnelles visées :

- Acquérir une spécialisation dans certaines matières juridiques : droit de la vente, droit patrimonial, droit de la construction, fiscalité immobilière et droit du logement social
- Être apte à rédiger les actes usuels des métiers de l'immobilier (promesses de vente, compromis, mandats, baux d'habitation, ventes)
- Développer l'aptitude à la négociation en l'appliquant aux situations liées à l'immobilier,
- Connaître la méthodologie de l'expertise immobilière
- Assurer la gestion locative d'un bien
- Gérer les problématiques de gestion d'une copropriété
- Comprendre les règles d'urbanisme pour conseiller un client
- Avoir une bonne compréhension des professions connexes au métier d'agent immobilier (notaires, diagnostiqueurs, marchands de biens, bailleurs sociaux, promoteurs...)

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 allez 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

Un groupe de 30 étudiants maximum avec des TP en plus petits groupes

**Date de début de la formation :** Début septembre

**Date de fin de la formation :** Début septembre

### 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

📞 04 50 33 72 77

✉️ 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

### L'Ecole by CCI Haute Savoie

↗ <https://www.lecole-cci.fr/>

---

## Campus

📍 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

---

## En savoir plus

### L'Ecole by CCI Haute Savoie

↗ <https://www.lecole-cci.fr/>

# Programme

## Organisation

La formation comprend 465,5 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 :

- La majorité de l'année (41 semaines) : 4 jours en entreprise et 1 jour par semaine en cours le lundi
- A la rentrée universitaire : 2 semaines consécutives de cours en face à face
- 6 autres semaines complètes placées sur novembre, janvier, mars, avril, mai et juin

La maquette de la formation est donnée à titre indicatif, elle est susceptible d'évolution.

### LP - Transactions et gestion immobilières - Alternance

#### Semestre 5

|  | Nature | CM     | TD     | TP | Crédits   |
|--|--------|--------|--------|----|-----------|
| UE501 Aspects juridiques                       | UE     |        |        |    | 7 crédits |
| Le cadre juridique de la profession            | EC     | 12,25h | 12,25h |    | 3 crédits |
| Eléments fondamentaux de droit patrimonial     | EC     | 8,75h  | 8,75h  |    | 2 crédits |
| Urbanisme et aménagement                       | EC     | 8,75h  | 8,75h  |    | 2 crédits |
| UE502 Négociation, vente et relation client    | UE     |        |        |    | 5 crédits |
| Marketing immobilier                           | EC     | 7h     | 7h     |    | 2 crédits |
| Multicanal, e-commerce                         | MODULE | 3,5h   | 3,5h   |    | 0 crédits |
| Financement et rentabilité de projet           | EC     | 14h    | 14h    |    | 2 crédits |
| Analyse économique du marché de l'immobilier   | EC     | 5,25h  | 5,25h  |    | 1 crédits |
| UE503 Projet tutoré                            | UE     |        |        |    |           |
| Méthodologie du mémoire et méthodes d'enquêtes | MODULE | 10,5h  | 10,5h  |    | 0 crédits |
| Techniques d'expression et projet Voltaire     | MODULE | 7h     | 7h     |    | 0 crédits |

#### Semestre 6

|   | Nature | CM    | TD    | TP | Crédits    |
|---|--------|-------|-------|----|------------|
| UE601 Aspects juridiques                          | UE     |       |       |    | 10 crédits |
| Droit de la construction                          | EC     | 10,5h | 10,5h |    | 3 crédits  |
| Responsabilité et assurances                      | EC     | 7h    | 7h    |    | 2 crédits  |
| Droit des baux                                    | EC     | 10,5h | 10,5h |    | 3 crédits  |
| Droit de la vente immobilière                     | EC     | 8,75h | 8,75h |    | 2 crédits  |
| UE602 Négociation, vente et relation client       | UE     |       |       |    | 10 crédits |
| Techniques de vente et de négociation immobilière | EC     | 17,5h | 17,5h |    | 3 crédits  |

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