

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.

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 de 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

un groupe de 30 étudiants maximum avec des TP en plus petits groupes, pour le début de la formation mettre « début septembre » et fin de formation « début septembre »

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

Ecole By CCI Haute-Savoie

🔗 <https://www.lecole-cci.fr/>

Campus

🏠 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Ecole By CCI Haute-Savoie

🔗 <https://www.lecole-cci.fr/>

Programme

Organisation

La formation comprend 465.5heures 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

LP - Transactions et gestion immobilières - Alternance

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
Négociateur en anglais	EC	7h	7h	1 crédits
UE603 Gestion et financement	UE			8 crédits
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
UE604 Missions professionnelles	UE			6 crédits
Evaluation des compétences à mi-parcours	EC			2 crédits
Evaluation des compétences en fin de parcours	EC			4 crédits
UE605 Projet tutoré	UE			14 crédits
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