

Licence Professionnelle BAC + 3

METIERS DE L'IMMOBILIER

PARCOURS

TRANSACTIONS ET GESTION DES BIENS IMMOBILIERS

Formation Continue

OBJECTIF

Cette formation, assurée en collaboration avec des professionnels de l'immobilier, répond aux exigences spécifiques de ce secteur. Elle a pour ambition de former des spécialistes opérationnels immédiatement : négociateur, gestionnaire, responsable d'agence, chargé du montage d'opérations immobilières, responsable de programme ...

Métiers préparés :

Négociateur, Gestionnaire de copropriétés, Gestionnaire locatif, Responsable d'agence, Responsable de programme, Développeur de projets, Assistant expert immobilier, etc...

Code ROME : C1501 – C1503 – C1504

DURÉE / RYTHME

12 mois d'octobre à octobre

LIEU DE FORMATION

Département TC
Cours Monseigneur Roméro
91000 EVRY

PUBLIC ÉLIGIBLE

Salariés, demandeurs d'emploi, individuels en reprise d'études :

- ✓ **Titulaires de :**
Bac + 2 (DUT, BUT, L2, DEUST, BTS dans un domaine compatible avec la LP) ou équivalent.
- ✓ **Non titulaires du diplôme requis** ayant bénéficié d'une procédure de Validation des Acquis Professionnels et Personnels.
- ✓ Justifiant d'une expérience professionnelle dans le domaine concerné par la licence et **souhaitant bénéficier** d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E. 2002)

FINANCEMENT

Transition Pro – OPCO - Plan de formation – Reconversion ou Promotion par Alternance : Pro-A (Période de professionnalisation) – CPF – Autofinancement et/ou aides personnelles – Financement Pôle Emploi – Région – Collectivités Territoriales

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE (*) : 551H

		S1	S2
Maîtriser l'environnement juridique et économique UE11 (140h) 13 ECTS	Remise à niveau gestion	7h	-
	Remise à niveau droit	17h30	-
	Réglementation des professions immobilières	17h30	-
	Les marchés de l'immobilier	14h	-
	Droit de propriété	24h30	-
	Notions de copropriété et spécificités de la vente de lots	24h30	-
	Fiscalité immobilière et gestion de patrimoine	35h	-
Maîtriser les outils relationnels UE12 (66h30) 7 ECTS	Techniques de communication et négociation	17h30h	-
	Anglais professionnel	17h30	-
	Techniques de management	14h	-
	NTIC au service de l'immobilier	17h30	-
Maîtriser la transaction et la gestion immobilière UE21 (98h) 10 ECTS	Marketing et stratégie de communication et de commercialisation	-	24h30
	Transaction vente : prise de mandat, estimation et expertise	-	21h
	Crédit financement et assurance	-	14h
	Transaction locative	-	17h30
	Gestion locative	-	21h
Maîtriser la promotion et l'analyse du bâtiment UE22 (98h) 10 ECTS	Règles d'urbanisme	-	21h
	Montages d'opération de promotion construction	-	24h30
	Rédaction d'Actes	-	10h30
	Architecture, habitat et techniques de construction	-	31h30
	Diagnostics et pathologies du bâtiment	-	10h30
Projet tutoré UE31 (138 h) 6 ECTS	Projet tutoré (écrit et oral)		
Pratique en entreprise UE32 (10h30) 14 ECTS	Méthodologie du mémoire (écrit et oral)		

(*) Les heures sont données à titre indicatif – document non contractuel

CONTACTS / CANDIDATURE

Service de la Formation Continue et Alternance

☎ 01 69 47 72 66 ou 72 40

✉ formation-permanente@iut.univ-evry.fr

Responsable pédagogique

Mme Cécile HURTADO

☎ 01 69 47 73 69

✉ c.hurtado@iut.univ-evry.fr

Secrétariat pédagogique

Mme Frédérique JEANNIN

☎ 01 69 47 73 69

✉ f.jeannin@iut.univ-evry.fr