

Transaction et commercialisation de biens

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

 Durée
1 an



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie de
Lille



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

La licence professionnelle Métiers de l'Immobilier: Transaction et Commercialisation de biens immobiliers forme des professionnels qui s'intégreront au secteur de l'immobilier.

Deux options sont proposées :

- **Une option Transaction** débouche sur des métiers en relation avec la négociation immobilière, la location et l'évaluation immobilière.
- **L'autre option Promotion immobilière** a pour objectif de conduire le projet de la prospection foncière à la réception du bien.

Les enseignements regroupent :

- Des **bases théoriques** indispensables (droit des contrat, évaluation et prospection, négociation commerciale, marketing...),
- Des **enseignements professionnels** centrés sur la transaction immobilière
- Une **SAE (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation)** permettant de mettre en pratique les compétences acquises,
- Une **formation en entreprise**, intégrée dans le cadre de l'alternance, pour acquérir une expérience professionnelle concrète.

La Licence Professionnelle forme des professionnels qui s'intégreront au secteur de l'immobilier.

- Option **Transaction** : prospector, évaluer, négocier des biens pour l'immobilier d'entreprise et pour des particuliers, rédiger les actes nécessaires à l'acquisition d'un bien, à sa location, assurer le financement d'un bien immobilier.
- Option **Promotion immobilière** : promouvoir les biens à construire et à vendre, conseiller et négocier avec des investisseurs, évaluer la faisabilité d'une opération.

Savoir-faire et compétences

À l'issue de la formation, les diplômés maîtrisent un ensemble de compétences stratégiques, techniques et commerciales telles que gérer un site immobilier, utiliser la démarche marketing pour promouvoir une entreprise du secteur immobilier, mettre en œuvre les moyens techniques et administratifs de gestion locative, rédiger des actes.

Dimension internationale

Le service des relations internationales accompagne tous les étudiants dans leur mobilité à l'étranger.

Les + de la formation

- La formation en alternance.

Objectifs

- Les diplômés possèdent un profil particulièrement recherché: ils sont capables de rechercher et de commercialiser des biens immobiliers, ce qui facilite leur insertion professionnelle et leur polyvalence en entreprise.

Organisation

Organisation

L'année de formation est organisée sur deux semestres. Son contenu est structuré en Blocs de Connaissances et de Compétences (BCC). Elle alterne cours, ateliers pratiques, projets tuteurés et immersion professionnelle en entreprise.

PROGRAMME

Semestre 5

BCC 1: Utiliser les outils numériques de référence

Informatique appliquée à l'immobilier
Exploitation et analyse des données de l'immobilier

BCC 2: Exploitation de données à des fins d'analyse

Conduite de projet
Tableaux de bord
Exploitation et analyse des données de l'immobilier

BCC 4: Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Stage ou activité d'entreprise
Management de projet immobilier
Saé / Ptut
Démarche RSE
Projet Professionnel Personnel / Portefolio

BCC 5 : Prospective et acquérir des biens, commercialiser des biens du patrimoine immobilier.

Notions fondamentales du droit (introduction au droit)
Droit civil de la propriété
Droit de la propriété publique
Techniques de négociation
Estimation immobilière 1

Prospection immobilière

BCC 7: Organiser et garantir les conditions d'exécution d'un mandat de vente

Copropriété
Droit des baux

Semestre 6

BCC 3 :S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

Communication appliquée à l'immobilier
Rédaction d'annonces immobilières
Anglais
Rédaction d'annonces immobilières en anglais

BCC 4: Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Stage ou activité d'entreprise
Management de projet et initiation à la recherche
Saé / Ptut
Projet Professionnel Personnel / Portefolio
Initiation à la création d'entreprise

BCC 5: Maîtrise des dimensions de la gestion d'une organisation et traitement de données comptables

Fiscalité immobilière
Financement immobilier

BCC 6: Sécuriser la relation propriétaire /bailleur locataire sous l'angle technique, assurantiel et fiscal

Urbanisme et aménagement du territoire
Gestion technique de l'immeuble (maintenance et RSE)
Pratique de l'assurance
Optimisation patrimoniale

BCC 7 : Organiser et garantir les conditions d'exécution d'un mandat de vente

Pratique opérationnelle des baux
Financement immobilier : Montage dossier administratif et financier
Négociation immobilière
Estimation immobilière 2
Expertise immobilière

BCC 8 : Réaliser le suivi de la relation propriétaire / acquéreur jusqu'à la signature de la vente authentique, jusqu'à la livraison en vente en l'état de futur achèvement (VEFA)

Marchés immobiliers : Concevoir un programme immo
Promotion immobilière
Vente immobilière en VEFA

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Les étudiants sont amenés à pratiquer une alternance entre enseignements et entreprise (3 jours en entreprise et 2,5 jours à l'IUT par semaine).

Stages

Stage : Obligatoire

Pour les FI : Stage alterné d'une durée minimum de 75 jours.

Admission

Conditions d'admission

Étude du dossier puis entretien

Modalités d'inscription

Vous êtes titulaire d'un bac + 2 ou vous faites valoir un autre diplôme, une autre formation et/ou des expériences personnelles et professionnelles équivalant à un bac +2.
Vous êtes de nationalité française ou ressortissant de l'Union européenne et pays assimilés : vous devez faire acte de candidature sur la plateforme <https://ecandidat.univ-lille.fr>

Vous êtes de nationalité étrangère (hors UE et assimilés) : veuillez prendre connaissance des modalités d'admission

sur <https://international.univ-lille.fr/etudiants-etrangers/individuel/>

Et après

Insertion professionnelle

La licence professionnelle étant un diplôme à vocation professionnelle, les étudiants qui en sont titulaires peuvent intégrer directement le monde professionnel.

Secteurs d'activités

Immobilier
Banque

Métiers visés

Négociateur immobilier
Conseiller commercial
Chargé de clientèle en location
Consultant en immobilier
Promoteur immobilier

Infos pratiques

Autres contacts

Responsable pédagogique : Pauline VIDAL DELPLANQUE

Secrétariat pédagogique

+33 (0)3 62 26 94 16

iut-rbx-lp@univ-lille.fr

Lieu(x)

 Roubaix - IUT

En savoir plus

Site de l'IUT de Lille

 <https://iut.univ-lille.fr/>