

Domaine :

Droit - Economie - Gestion

Distinction :

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

UFR/Institut :

-

Type de diplôme :

Licence professionnelle

Prerequisites for enrolment :

Bac + 2

Niveau de diplôme :

Bac + 3

Level of education obtained after completion :

Niveau II

City :

Créteil - Campus Centre

Length of studies :

1 an

Accessible as :

Employee training,
Alternate training (program where the time is shared between courses and professional experience)

Présentation de la formation

- Répondre aux attentes des professionnels de l'immobilier en matière de compétences en droit immobilier, techniques de négociation, gestion immobilière, techniques de la construction et leur proposer des recrutés opérationnels rapidement.
- Apporter à des étudiants titulaires d'un BAC+2 les connaissances nécessaires à l'exercice d'une activité évolutive dans l'immobilier.
- Permettre aux diplômés d'obtenir la carte professionnelle obligatoire pour la création d'une agence immobilière ou un cabinet d'administration de biens ou de syndic de copropriété.

Career Opportunities

- Transaction et commercialisation : négociateur, conseiller en immobilier d'entreprise, agent Immobilier, chasseur de biens, responsable d'agence
- Administration de biens et syndic de copropriété : gestionnaire d'immeubles locatifs ou en copropriété (résidentiels ou bureaux)
- Promotion construction : chargé de prospection foncière, chargé du montage d'opérations de promotion construction ou de marchand de biens, chargé de la commercialisation de programmes immobiliers
- Gestion de patrimoine : conseiller en gestion de patrimoine
- Expertise immobilière : assistant expert

Organisation de la formation

UE1 Environnement juridique et économique

- Mise à niveau en droit
- Le marché de l'immobilier et réglementation
- Droit de la propriété, les SCI
- Droit de la copropriété
- Fiscalité immobilière
- Financements

UE2 Commercialisation et transaction immobilière

- Marketing appliqué et communication
- E-commerce immobilier et multimédia
- Techniques de négociation
- Management commercial
- Evaluation, expertise
- Anglais des affaires immobilières

UE3 Gestion immobilière

- Législation et rédaction des baux
- Gestion locative
- Gestion comptable et financière
- Gestion de patrimoine

UE4 Promotion construction

- Pathologie des bâtiments, notions d'architecture, diagnostics
- Droit de l'urbanisme et de la construction
- Montage d'opérations de promotion, construction

UE5 Projet tutoré

UE6 Activité en entreprise

La licence professionnelle délivre 60 ECTS (European Credits Transfer System).

Stage / Alternance

Rythme de l'alternance : 2 jours à l'IUT / 3 jours en entreprise

Calendrier pédagogique

600 heures de formation réparties de septembre à septembre

Modalités d'admission en formation continue

Pour la formation continue (salariés ou autres situations), contactez le service partenariats entreprises : pe-iutcv@u-pec.fr – 01 45 17 16 88

Modalités d'admission en formation par alternance

Titulaires d'un Bac +2, diplôme ou titre homologué par l'Etat au niveau III, ou équivalent dans le cadre de la formation continue.

L'admission dans un cycle en alternance repose sur une double sélection : par l'IUT sur critères pédagogiques et par l'entreprise d'accueil selon ses critères d'embauche.

Candidature

- Etudiants ou adultes en reprise d'études : candidatures sur canel.iutsf.org

Partenariats

CARREFOUR – ORPI – L'ADRESSE – FONCIA – LAFORET – ERA – AREAS IMMOBILIER – CENTURY 21 – RICHARDIERE NEXITY – VIRGINIA IMMOBILIER – SENIORS MARKET – FAY & COMPAGNIE – IDM CONSEIL

Director of studies

Sylvie AIACH

Scolarité

Scolarité de l'IUT de Créteil-Vitry
Campus Centre de Créteil
Bâtiment L1 – 1er étage – Bureau 132-136
61, avenue du Général De Gaulle – 94010 Créteil cedex
Tél : 01 45 17 16 84
Mail : scol-iutcv@u-pec.fr

Secrétariat

Département Techniques de Commercialisation, Lydia MARTIN
61 avenue du Général de Gaulle – 94010 Créteil Cedex
Tél : 01 45 17 19 25
Mail : lptc-iutcv@u-pec.fr

