CFA EVE CENTRE DE FORMATION UNIVERSITAIRE EN APPRENTISSAGE

BAC +3
Licence Professionnelle
Code RNCP : 39824

version : janvier 2026

LP Métiers de l'Immobilier : Transaction et Commercialisation de Biens Immobiliers

Parcours : Transactions et gestion de biens immobiliers

Type de contrat
Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Durée de la formation
12 mois
560 heures
ECTS* : 60
*Système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Formation délivrée par
UNIVERSITÉ ÉVRY PARIS-SACLAY | IUT

Objectifs

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, ...

Accès au diplôme

Etre titulaire d'un Bac+2 : BUT (1ère et 2ème années validées), DUT, BTS, L2 (1ère et 2ème années validées)

Admission : sur dossier et entretien

Dépôt de candidature : de mars à juin

Télécharger le dossier de candidature sur le site : ecandidat

Rythme d'alternance

2 jours en formation (lundi, mardi) / 3 jours en entreprise

Rentrée : octobre

Modalités pédagogiques : Méthodes mobilisées : L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de travaux pratiques, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle.

Contacts

Responsable pédagogique : Cécile HURTADO - cecile.hurtado@univ-evry.fr

Contact administratif : Frédérique JEANNIN - frederique.jeannin@univ-evry.fr - Tél. : 01 69 47 73 69

Contact CFA EVE : Chargé(e) des relations entreprises : SCHUHMACHER Coralie - c.schuhmacher@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 03 / Référent(e) handicap : DARRAC Elodie - e.darrac@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 00 / En savoir +

Lieu(x) de formation

IUT d'Evry - Dept. TC
Cours Monseigneur Roméro
91000 EVRY

UNIVERSITÉ ÉVRY PARIS-SACLAY | IUT

Programme de la formation

Environnement professionnel de l'immobilier

Maitriser l'environnement juridique et économique

- Remise à niveau droit
- Les marchés de l'immobilier
- Règlementation des professions immobilières
- Droit de la propriété
- Droit de la copropriété
- Fiscalité
- Gestion de patrimoine

Maitriser les outils relationnels

- Techniques de communication et négociation
- Techniques de Management
- Anglais professionnel
- IA au service de l’immobilier

Relations client et outils immobiliers

Maitriser la transaction et la gestion immobilière

- Marketing et stratégie de communication et de commercialisation
- Transaction vente : prise de mandat, estimation, expertise et compromis de vente
- Crédit financement et assurances
- Transaction locative
- Gestion locative

Maitriser la promotion et l'analyse du bâtiment

- Règles d'urbanisme et développement durable
- Architecture, habitat et techniques de la construction
- Diagnostics
- Montage d'opérations de promotion construction

Formation professionnelle

Projet tutoré

- Méthodologie du projet tutoré

Mémoire

- Méthodologie du mémoire

Blocs de compétences

Utiliser les outils numériques de référence
• Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l’information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
Exploitation de données à des fins d’analyse
·• Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
• Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

• Développer une argumentation avec esprit critique.

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

• Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

• Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

• Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.

• Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.

• Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

• Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.

• Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

• Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Prospecter et acquérir des biens, commercialiser des biens du patrimoine immobilier

- Assurer une veille des évolutions du marché
- Définir et mettre en place un plan de commercialisation des biens du patrimoine immobilier et de développement du patrimoine immobilier
- Évaluer les incidences fiscales de l'acquisition et de la détention d'un bien immobilier et mesurer les conséquences de la cession d'un bien immobilier
- Mettre en place des actions adéquates en termes de marketing opérationnel
- Prospecter, évaluer la valeur d'un bien immobilier
- Apprécier les besoins et les attentes, conseiller et accompagner les clients/usagers dans un choix raisonné
- Assurer la visite des biens aux fins d'acquisition ou commercialisation et accompagnement dans le processus contractuel

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

- Assurer une veille permanente des outils d'aménagement du territoire, de rénovation thermique et des décarbonations du secteur de l'immobilier
- Analyser les règles, les documents et les autorisations d'urbanisme en intégrant les dernières dispositions législatives et jurisprudentielles
- Suivre des projets de construction-réhabilitation en conformité avec une règlementation en constante évolution
- Prévenir les risques techniques
- Identifier les différents styles architecturaux, les différents types d'habitat, les différents types d'éco-construction, les sites protégés et leurs contraintes
- Estimer l'impact du style architectural sur la valeur du bien immobilier
- Appréhender les techniques et le vocabulaire utilisés par les différents corps de métier et repérer les dysfonctionnements des bâtiments (vétusté, enjeux énergétiques...)
- Évaluer les incidences fiscales de l'acquisition et de la détention d'un bien immobilier et mesurer les conséquences de la cessation d'un bien immobilier
- Intégrer les méthodes d'optimisation du patrimoine et les données de l'environnement fiscal pour déduire des stratégies possibles au regard du résultat recherché par le client
- Apprécier la sinistralité et ses conséquences sur le marché des assurances et en déduire les bonnes pratiques en matière d'analyse de risques, prévention / assurances

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

- Accompagner le propriétaire et l'acquéreur jusqu'à la signature d'un avant contrat avec un acquéreur / mener les négociations
- Réaliser des audits techniques et environnementaux des biens en vue de certification ou de labélisation (terrains, immobilier résidentiel, fonds de commerce, immobilier tertiaire)
- Évaluer la faisabilité d'une opération et concevoir un programme en fonction des particularités territoriales
- Veiller à la qualité des biens dans le portefeuille vendeur
- Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur
- Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur
- Assurer le suivi vendeur / acquéreur après visite
- Accompagner le client acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier
- Participer à la rédaction de l'avant contrat selon la réglementation en vigueur, en organisant la signature, en transmettant les documents relatifs à la mise en vente

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 futur d'achèvement (VEFA)

- Suivre la relation propriétaire acquéreur de la signature de l'avant contrat jusqu'à la signature de l'acte authentique (suivi commercial, administratif, technique, juridique et comptable)
- Suivre l'état technique des immeubles
- Accompagner le futur propriétaire dans la budgétisation et la programmation des travaux dans le respect des réglementations en vigueur.
- Accompagner l'acquéreur investisseur dans la mise en location de son bien
- Effectuer un reporting complet et régulier des activités de transaction

- Mesurer la satisfaction clients et les transformer en prescripteurs

Public concerné

Pour le contrat d'apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

Qui peut accueillir un jeune en contrat d'apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d'apprentissage :** les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations…
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé :** l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics…

Pour le contrat de professionnalisation

- Avoir moins de 26 ans à la date de début du contrat,
- ou être demandeur d'emploi âgé de 26 ans et plus,
- ou être bénéficiaire du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation aux adultes handicapés,
- ou avoir bénéficié d'un contrat unique d'insertion,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour ET de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

Qui peut accueillir un jeune en contrat de professionnalisation ?

- **Tout employeur du secteur marchand assujetti au financement de la formation professionnelle.**
- **Les entreprises de travail temporaire** peuvent également embaucher des salariés en contrat de professionnalisation à durée déterminée.

Attention : l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.

Marche à suivre

1. Candidater via le site du CFA www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles / universités partenaires concernées.
2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

AGESUP A EVRY – CFA EVE
48, cours Blaise Pascal
91025 EVRY-COURCOURONNES Cedex
Tél. : 01 60 79 54 00 - cfa@cfa-eve.fr - www.cfa-eve.fr
UAI : 0912119J – SIRET : 402 924 849 00027