CFA EVE CENTRE DE FORMATION UNIVERSITAIRE EN APPRENTISSAGE

**BAC +3**
**Licence Professionnelle**
**Code RNCP : 39824**

version : novembre 2025

# 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
536 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 du CFA-EVE : www.cfa-eve.fr

## 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