

# Négociateur-trice en transactions immobilières

## Gestionnaire de patrimoine

### Prospecteur-trice foncier-ère...

La LP IMMO a vocation à favoriser l'insertion professionnelle immédiate des diplômés, en les formant aux nombreux aspects juridiques, économiques, administratifs et commerciaux des métiers de l'immobilier. L'année (de septembre à septembre) se déroule en deux temps :

- Le premier, en cours, selon le rythme d'une semaine sur deux (pour tous les étudiants)
- Le second, en entreprise, à plein temps.

Un projet tutoré est à réaliser pendant la première partie et un mémoire pendant la seconde, permettant aux étudiants de mettre à profit les connaissances et compétences acquises en cours d'année. La palette des métiers est large : négociateur en transactions immobilières, chargé de gestion immobilière et locative, conseiller technique en immobilier, assistant syndic de copropriété, gestionnaire de patrimoine immobilier, prospecteur foncier, collaborateur spécialisé auprès de cabinets d'avocats ou d'expertise comptable...

## POUR QUI, COMMENT ?

### Conditions d'admission

**Sélection** : Sur dossier et entretien sur convocation des candidats pré-sélectionnés

**Bac+2** : L2 (formation juridique nécessaire)

DUT TC, GEA / BTS MUC, NRC... / VAP

Une attention particulière est portée aux résultats obtenus dans les matières juridiques, commerciales et en anglais. L'étudiant doit démontrer une réelle motivation. Une expérience en immobilier est appréciée (stage, alternance).

### Préparation du diplôme

**Formation en alternance en contrat de professionnalisation**

[1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise]

L'alternance est particulièrement valorisée dans cette formation. Un grand nombre de places est réservé aux étudiants ayant trouvé une entreprise acceptant de signer un contrat de professionnalisation.

**Formation continue**

**Formation traditionnelle suivant le rythme de l'alternance**

### Stages

**Durée** :

35 semaines pour les étudiants en contrat de professionnalisation

12 semaines pour les étudiants en formation continue

16 semaines pour les étudiants en formation traditionnelle

TAUX  
D'ACTIFS EN  
EMPLOI\*  
89%

TAUX DE  
RÉUSSITE\*\*  
89%

\*Source OVE : promotions 2016, enquête à 6 mois.  
\*\*Taux de réussite de la promotion 2016-2017



## QUEL PROGRAMME ?

### PRISE EN COMPTE DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET ÉCONOMIQUE

- > Législation de la propriété foncière
- > Droit de la copropriété
- > Droit des baux
- > Gestion administrative et financière
- > Fiscalité immobilière
- > Droit des assurances
- > Économie immobilière

### COMMUNIQUER SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- > Usage des technologies de l'information et de la communication dans l'immobilier
- > Marketing des services
- > Techniques de communication
- > Anglais professionnel
- > Recherche et traitement d'informations commerciales et stratégiques

### MANAGEMENT ET NÉGOCIATION EN MILIEU IMMOBILIER

- > Techniques de vente et négociation
- > Management de la force de vente
- > Gestion des ressources humaines
- > Gestion de la relation client
- > Vente en état futur d'achèvement
- > Urbanisme et aménagement du territoire
- > Coaching en négociation vente
- > Stratégie immobilière

### MÂÎTRISE DES OUTILS DE GESTION ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- > Mathématiques financières
- > Financement immobilier
- > Gestion locative
- > Syndic de copropriété
- > Comptabilité immobilière
- > Gestion du patrimoine

### PROJET TUTORÉ / STAGE