

Licence Professionnelle Commerce Spécialité Négociation et Promotion immobilières (NPI)

RNCP11208 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312t, 310t
Code(s) ROME	C1501, C1504, C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Rennes I
<http://www.univ-rennes1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Après une formidable progression du marché de l'immobilier au cours des dernières années, on assiste à une stabilisation du niveau des prix. Dans un contexte très concurrentiel, les professionnels du secteur recherchent des profils de négociateurs complets notamment sur le plan juridique, mais aussi en matière de négociation de fonds de commerce, de montage d'opérations de promotion immobilière ou de gestion de biens. Le marché de l'immobilier restera, avec des prix plus raisonnables, très porteur, car il y a en France un déficit de logement. Les mesures incitatives sur le plan fiscal ont pour but de permettre à ce secteur stratégique de rester très actif.

De la promotion, à la transaction et la gestion, le secteur emploie plus de 300 000 salariés dont 20% de cadres. Si la préoccupation commerciale prédomine, les professionnels de l'immobilier doivent s'appuyer sur des compétences juridiques et techniques pour satisfaire leurs clientèles. Les nouvelles réglementations complexifient les relations entre le marché et les professionnels. Le professionnel de l'immobilier est aujourd'hui un technico-commercial capable de soutenir et d'orienter les projets de ses clients en location, accession à la propriété, investissement dans une logique d'optimisation de leur gestion patrimoniale.

Le diplômé de la LP peut exercer son métier en qualité de chef d'entreprise ou de salarié dans une agence immobilière indépendante ou franchisée, une entreprise de construction ou de promotion, une filiale immobilière de groupe bancaire, un syndic de copropriété, un administrateur de biens public ou privé (OPHLM, ...), etc.. Il peut exercer les métiers de négociateur, chargé de location-gestion, chargé de promotion, principal de co-propriété ou administrateur de biens.

La LP est reconnue par les préfetures pour permettre l'obtention de cartes professionnelles (Carte T- transaction et carte G-gestion) (Arrêté du 21 octobre 2005 publiée au JO du 23 octobre 2005).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le secteur de l'immobilier recouvre les différents cycles de vie d'un immeuble :

- Définition et financement d'un immeuble à construire (PROMOTION)
- Introduction sur le marché (TRANSACTION/VENTE/LOCATION)
- Gestion et réhabilitation. (ADMINISTRATION DE BIENS)

Compétences fondamentales

Tout professionnel de l'immobilier est capable de :

- § Etre en posture de conseil, à l'écoute de ses partenaires, capable d'argumenter,
- § Sentir les évolutions du marché (veille permanente),
- § Négocier avec des partenaires multiples (sens relationnel),
- § Appréhender et articuler les dimensions juridiques, comptables, fiscales et financières liées aux solutions qu'il propose (optimisation patrimoniale et fiscale),
- § Avoir une vision globale des acteurs intervenant dans son activité,
- § Traiter simultanément des problèmes relevant d'acteurs et de disciplines très variés,
- § Concevoir et mettre en œuvre une politique de communication, des méthodes et des outils,
- § Organiser son travail, gérer parfois des relations difficiles et des horaires irréguliers.
- § Manager et animer ses activités et ses équipes le cas échéant.

Compétences spécifiques aux spécialités du diplôme

Promotion immobilière

- § Appréhender le marché « du neuf » pour dégager des opportunités de programme,
- § Réaliser la prospection foncière,
- § Evaluer la faisabilité de l'opération et concevoir un programme en fonction d'un site choisi,
- § Etablir le plan de financement et suivre les budgets prévisionnels (rechercher les investisseurs...),
- § Commander les travaux (appels d'offres), sélectionner les entreprises,
- § Assurer le suivi du projet (respect du cahier des charges, coordonner les équipes, contrôler et faire respecter les délais et les budgets),
- § Mettre en place une stratégie de médiatisation et de commercialisation du programme,
- § Assurer la vente ou la location et le suivi de la clientèle jusqu'à la livraison,
- § Faire signer les contrats en état futur d'achèvement, mandat et contrat de construction de maisons individuelles,
- § Faire le suivi après réception pour les désordres éventuels (garanties parfait achèvement, dommage ouvrage, décennale, etc.).

Négociation, Fonds de commerce

Le négociateur immobilier est un intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur, le propriétaire et le locataire, pour l'achat, la vente, la location d'un bien immobilier à usage d'habitation ou de commerce. Son activité est encadrée par la loi Hoguet du 2 juillet 1970 et concerne le logement et les bureaux (local industriel ou commercial, terrain, bureau) sur deux segments de marché : le neuf et l'ancien.

A ce titre, il

- § Organise la prospection sur son marché, recherche et estime des biens immobiliers dans un objectif de signature d'un mandat simple ou exclusif,
- § Réalise l'audit fiscal, juridique, technique, comptable et « marché » du bien pour en définir une valeur la plus juste possible,
- § Assurer la promotion commerciale des biens (publicité, diffusion...),
- § Faire visiter les biens aux acheteurs ou locataires potentiels, dans un objectif de signature d'un compromis, d'une promesse, d'un bail,
- § Faire signer le compromis de vente ou l'engagement de location en fonction de garanties et de la réglementation en vigueur,
- § Suivre administrativement et financièrement le dossier jusqu'à la conclusion de l'affaire (confrères, notaires, syndics, fisc, banques, collectivités locales),
- § Proposer la gestion de biens pour le compte de propriétaires bailleurs.

Administration de biens, syndic :

En matière de gestion, le propriétaire peut assurer la gestion lui-même ou la confier par mandat à un autre intervenant, l'Administrateur de biens (logements ou bureaux).

Selon la nature du patrimoine géré, la fonction de gestion peut revêtir plusieurs aspects : essentiellement technique pour un gestionnaire de sites de bureaux, surtout comptable et administrative dans le cadre résidentiel.

- Gérer un site immobilier dans un objectif de pérennité optimale du patrimoine pour le compte de propriétaires bailleurs,

- Définir les objectifs et les priorités de maintenance de l'immeuble, de ses services collectifs et éléments d'équipements communs,
- Représenter le syndicat des copropriétaires,
- Accompagner l'agent immobilier lors des transactions pour la répartition des charges entre vendeur, acquéreur et syndic,
- Etablir les budgets, calculer les charges, les imputer et les recouvrer,
- Argumenter et obtenir l'adhésion lors des votes, par le conseil syndical, lors des votes en Assemblée Générale, et les faire exécuter dans le cadre spécifique de la copropriété,
- Prévoir et programmer les travaux de réfection, de réhabilitation, d'aménagement ou de maintenance (chaufferie, ascenseur...),
- Lancer les appels d'offres, choisir les entreprises, négocier les contrats, souscrire les éventuelles assurances, contrôler la bonne exécution des travaux,

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur de l'immobilier.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le diplômé de la LP peut prétendre exercer les fonctions suivantes, dans le secteur immobilier.

- Attaché commercial
- Chargé de gestion en immobilier
- Négociateur immobilier
- Commercial immobilier
- Vendeur en maison individuelles
- Prospecteur ou chargé de recherche foncière
- Chargé du service de gérance locative
- Chargé de copropriété
- Conseiller en immobilier d'entreprise
- Responsable de ventes de programme immobilier
- Commercial en promotion immobilière
- Etc...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %

Emplois saisonniers

4 %

Familles professionnelles (FAP)

R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier
R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

2 professionnels de l'immobilier (1 employeur, 1 professionnels de l'immobilier salarié), 2 représentants du centre de formation (1 Université Rennes 1 – 1 Faculté des Métiers

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composition du jury votée par l'université

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP29028

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-rennes1.fr/>

<http://www.iutsb.univ-rennes1.fr>

<http://soie.univ-rennes1.fr/>

<http://www.fac-metiers.fr/>

Université Rennes 1

Service Orientation Insertion Entreprise

IUT de St Brieuc

Faculté des Métiers - Campus Ker Lann

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11208/>