

Droit, Economie, Gestion - Mention : Commerce - Spécialité : Management et commercialisation des biens et services immobiliers

RNCP21629 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	C1501, C1502, C1503, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Nice Sophia Antipolis

<http://portail.unice.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ayant une bonne connaissance du marché de l'immobilier, de ses différents métiers et pratiques, ainsi que de sa réglementation, le diplômé de cette formation peut prétendre aux différentes cartes professionnelles du domaine et s'orienter tant vers les métiers de la vente, que vers ceux de la gestion. Ses connaissances dans les domaines juridiques en font un professionnel compétent et incontournable, aussi bien dans la gestion locative (tarification, comptabilité, gestion des dossiers locataires, entrées et sorties, des loyers, des travaux, intermédiation avec les propriétaires...), que dans la transaction ou encore la contractualisation de prestations de gérance immobilière (syndic, gérance de copropriété, ...).

À l'écoute de ses clients, il est capable d'analyser leurs besoins, de s'y adapter et d'y répondre de façon efficace. Il peut expliquer des notions juridiques relevant du domaine de l'immobilier à un client et il sait faire preuve de diplomatie dans la gestion de contentieux. Pour ce faire, il travaille en étroite collaboration avec les professionnels du droit (notamment les notaires et les avocats), ceux du bâtiment et de la banque, ainsi qu'avec différents services administratifs.

Ses missions sont variées et s'étendent de la prospection (recherche, estimation des biens immobiliers à vendre ou à louer, promotion commerciale de ces biens, réalisations immobilières en fonction des opportunités et besoins d'une clientèle potentielle), à la gestion (mise en œuvre de moyens techniques et administratifs de conservation ou d'amélioration du patrimoine : plan de patrimoine, prévision de travaux) et au développement d'un portefeuille clients. Il fait preuve de rigueur dans le suivi qu'il assure auprès de la clientèle en l'informant clairement, en la conseillant de façon pertinente et en effectuant toutes les diligences requises par ses fonctions.

Par ailleurs, ce professionnel de l'immobilier démontre des aptitudes dans les domaines de la gestion commerciale et administrative qui lui confèrent une autonomie. Enfin, il a vocation à occuper des fonctions de manager au sein de la structure dans laquelle il évolue.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences clés :

Maîtrise de l'environnement juridique spécifique à l'immobilier ;

Avoir une connaissance générale sur le bâtiment et savoir analyser le marché de l'immobilier ;
 Savoir estimer des biens immobiliers et faire du marketing en vue de les vendre ou de les louer ;
 Gestion de la relation client ;
 Suivre administrativement et financièrement un dossier jusqu'à la conclusion de l'affaire ;
 Savoir gérer administrativement et commercialement une agence ;
 Management ;
 Aisance relationnelle et capacités de communication ;
 Maîtrise des outils spécifiques de l'immobilier ;
 Rigueur, dynamisme et réactivité.
 Compétences connexes :
 Aisance en anglais ;
 Adaptation à une clientèle variée ;
 Adaptation aux nouvelles technologies.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité, pouvant impliquer des déplacements, s'exerce en indépendant ou comme salarié au sein d'agences immobilières, de cabinets d'administration de biens immobiliers, de promoteurs constructeurs, de cabinets de courtage immobilier, en contact avec la clientèle et différents intervenants (propriétaires, architectes, banquiers, ...). Selon l'activité et le statut, la rémunération est constituée d'un fixe et d'un pourcentage lié aux transactions ou de commissions (statut d'indépendant).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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'avocat ou d'expertise comptable;

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'obtention du diplôme donne droit à la délivrance de la carte professionnelle G «gestion immobilière» délivrée par la Préfecture et permettant d'accéder aux professions réglementées de l'immobilier. Cela conformément aux dispositions de la Loi Hoguet n°70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce et à son décret d'application n°72-678 du 20 juillet 1972.

La carte professionnelle «Transaction sur immeubles et fonds de commerce» délivrée par le Préfet et soumise à renouvellement annuel est exigée pour exercer en nom propre. Un casier judiciaire exempt de toute mention contradictoire est requis.

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem statut d'étudiant

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Si l'ingénierie pédagogique le permet

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

IUT Nice Côte d'Azur - <http://www.iut.unice.fr>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification : Université Nice Sophia Antipolis

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21629/>