

Licence Professionnelle Droit Economie Gestion, Mention Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation des biens immobiliers

RNCP29022 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313, 312t
Code(s) ROME	C1504, C1501
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

- Réalisation des transactions immobilières et/ou foncières (location, vente) et conseil des clients sur les possibilités d'acquisition, de location, selon la législation de l'immobilier
- Prospection et gestion d'un portefeuille de biens
- Accompagnement et orientation des projets des clients en location, investissement
- Optimisation de leur gestion patrimoniale

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

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 :

- Organiser la prospection sur son marché, rechercher et estimer des biens immobiliers dans un objectif de signature d'un mandat simple ou exclusif,

- Réaliser 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.

Compétences transversales :

Tout professionnel de l'immobilier est capable de :

- § Conseiller, écouter, argumenter
- § Anticiper 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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur de l'immobilier

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial
- chargé d'affaires
- négociateur immobilier
- commercial immobilier
- vendeur en maison individuelles
- conseiller en immobilier d'entreprise
- responsable de ventes de programme immobilier
- commercial en promotion immobilière
- Prospecteur ou chargé de recherches foncières

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

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/29022/>