

Commerce option gestion de patrimoine, commerce immobilier

RNCP3375 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Limoges

<http://www.unilim.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est chargé de la gestion d'un parc immobilier : il loue et vend des biens immobiliers (immeubles d'habitation, de bureaux, de locaux, de magasins ou de terrain) Il prospecte de nouveaux clients (locataires, vendeurs ou acheteurs), analyse leurs demandes. Il recherche et estime des biens immobiliers à vendre ou à louer, pour son propre compte ou celui de son employeur. Il assure la promotion commerciale de ces biens : il accompagne les clients sur les lieux de visite. Il suit administrativement et financièrement les affaires jusqu'à leur conclusion. Il assure la gestion locative : établit un état de lieux, rédige des contrats de location, perçoit les loyers et les charges et gère les contentieux. Il assure la gestion d'immeuble : calcul des charges, entretien et propreté des parties communes....Il lance les appels d'offre et choisir les entreprises prestataires. Il négocie les contrats de maintenance (chaufferie, ascenseurs...). Il décide des travaux d'amélioration et des réparations à effectuer et en contrôle le suivi.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur immobilier

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Responsable ou collaborateur d'agence immobilière
- Chef de service administratif
- Chef de service juridique et contentieux
- Principal de cabinet d'administrateur de biens
- Chef de service gérance
- Chef de service copropriété
- Négociateur immobilier

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.unilim.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3375/>