

Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers (fiche nationale)

RNCP39824 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42137, 42186, 42159, 42184
Code(s) ROME	C1504, C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

UNIVERSITE DE RENNES · SIRET : 13003051300019

UNIVERSITE SAVOIE MONT BLANC · SIRET : 19730858800015

UNIVERSITE DE BORDEAUX · SIRET : 13001835100010

UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE · SIRET : 19941111700013

UNIVERSITE DE LILLE · SIRET : 13002975400012

UNIVERSITE D'EVRY VAL D'ESSONNE · SIRET : 19911975100014

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS PROMO GESTION CTRE ENS SUP A EVRY	40292484900027	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE HTE SAVOI	18743001200067	Former
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE	13002280900011	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE	13002280900029	Former et organiser l'évaluation
FORMASUP NORD-PAS DE CALAIS	42813525500050	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La licence professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence. Elle confère les mêmes droits à tous ses titulaires, quel que soit l'établissement qui l'a délivrée.

La licence professionnelle poursuit un objectif d'insertion professionnelle et elle est organisée pour favoriser la

formation tout au long de la vie.

La licence professionnelle favorise la personnalisation des parcours de formation et offre des dispositifs d'accompagnement pédagogique, en tenant compte de la diversité et des spécificités des publics accueillis en formation initiale et en formation continue.

Les différents marchés de l'immobilier (immobilier d'entreprise, commercial, résidentiel, logement social...) se caractérisent par des mutations importantes sous la pression d'un environnement économique, technique et réglementaire encore plus complexe, en perpétuel changement. La prise de conscience écologique renforcée par un cadre réglementaire plus soucieux du développement durable, la digitalisation des outils de travail et des bâtiments, la raréfaction du foncier, développent de nouvelles pratiques et attentes des clients alors que la concurrence s'intensifie. Dans ce contexte, la Licence Professionnelle Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers permet avant tout de développer des capacités d'adaptation aux changements en renforçant :

- L'exploitation et l'analyse des données pour une meilleure veille des opportunités ou évolutions du marché, afin de rendre la prospection plus pertinente,
- La culture et la pratique de la communication digitale pour vendre et communiquer avec les prospects et les clients, pour suivre la relation client sur la durée,
- L'expertise technique, juridique, financière et fiscale, pour apporter de la valeur ajoutée à l'accompagnement client, sécuriser le droit à rémunération de la signature d'un mandant à la signature d'un acte de vente ou d'un bail de location,
- L'attention à la relation client en personnalisant davantage les services, en transformant ses clients en apporteurs d'affaires.

Les concertations régulières avec la profession soulignent l'importance des ponts entre Promotion, Gestion et Transaction. Il s'agit d'amener les titulaires de la mention à avoir une vision la plus précise possible du cycle de vie d'un immeuble, des opérations de production, d'achat, de vente de logements, de mise en location, de gestion mais aussi opérations immobilières peuvent porter sur des locaux d'activités, des commerces. Il s'agit de développer des compétences et des capacités d'adaptation permettant la construction d'une analyse et, d'une conduite du conseil au gré des mutations en matière de politique d'aménagement, de financement, de projet de construction, de mise en vente, de gestion, de maintien en l'état, d'amélioration, de rentabilité, voire de démolition.

La licence professionnelle mention Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers permet de justifier de l'aptitude professionnelle requise pour la demande des cartes professionnelles Transaction (Transactions sur les immeubles et fonds de commerce), Gestion (Gestionnaire de biens immobiliers), Syndic (Syndic de copropriété).

ACTIVITÉS VISÉES

- Prospection, commercialisation et valorisation de biens immobiliers
- Négociation de mandats de location
- Sécurisation de la relation propriétaire / bailleur locataire sous l'angle juridique, technique : architecture, urbanisme et pathologie du bâtiment
- Sécurisation de la relation propriétaire / bailleur locataire sous l'angle assurantiel et fiscal
- Accompagnement du vendeur et de l'acquéreur dans la signature de l'acte authentique, d'un contrat de vente
- Suivi et mesure de l'activité commerciale en immobilier

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives

- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'auto-évaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques

- Assurer une veille des évolutions du marché
- Définir et mettre en place un plan de commercialisation des biens du patrimoine immobilier et de développement du patrimoine immobilier
- Évaluer les incidences fiscales de l'acquisition et de la détention d'un bien immobilier et mesurer les conséquences de la cession d'un bien immobilier
- Mettre en place des actions adéquates en termes de marketing opérationnel
- Prospecter, évaluer la valeur d'un bien immobilier
- Apprécier les besoins et les attentes, conseiller et accompagner les clients/usagers dans un choix raisonné
- Assurer la visite des biens aux fins d'acquisition ou commercialisation et accompagnement dans le processus contractuel
- Assurer une veille permanente des outils d'aménagement du territoire, de rénovation thermique et des décarbonations du secteur de l'immobilier
- Analyser les règles, les documents et les autorisations d'urbanisme en intégrant les dernières dispositions législatives et jurisprudentielles
- Suivre des projets de construction-réhabilitation en conformité avec une réglementation en constante évolution
- Prévenir les risques techniques
- Identifier les différents styles architecturaux, les différents types d'habitat, les différents types d'éco-construction, les sites protégés et leurs contraintes
- Estimer l'impact du style architectural sur la valeur du bien immobilier
- Échanger avec les différents corps de métiers en utilisant leurs champs d'intervention et leur vocabulaire et repérer les dysfonctionnements des bâtiments (vétusté, enjeux énergétiques...)
- Évaluer les incidences fiscales de l'acquisition et de la détention d'un bien immobilier et mesurer les conséquences de la cession d'un bien immobilier
- Intégrer les méthodes d'optimisation du patrimoine et les données de l'environnement fiscal pour déduire des stratégies possibles au regard du résultat recherché par le client
- Apprécier la sinistralité et ses conséquences sur le marché des assurances et en déduire les bonnes pratiques en matière d'analyse de risques, prévention / assurances
- Accompagner le propriétaire et l'acquéreur jusqu'à la signature d'un avant contrat avec un acquéreur / mener les négociations- Réaliser des audits techniques et environnementaux des biens en vue de certification ou de labellisation – (terrains, immobilier résidentiel, fonds de commerce, immobilier tertiaire)
- Évaluer la faisabilité d'une opération et concevoir un programme en fonction des particularités territoriales
- Veiller à la qualité des biens dans le portefeuille vendeur
- Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur
- Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur
- Assurer le suivi vendeur / acquéreur après visite
- Accompagner le client acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier
- Participer à la rédaction de l'avant contrat selon la réglementation en vigueur, en organisant la signature, en transmettant les documents relatifs à la mise en vente
- Suivre la relation propriétaire acquéreur de la signature de l'avant contrat jusqu'à la signature de l'acte authentique (suivi commercial, administratif, technique, juridique et comptable)
- Suivre l'état technique des immeubles
- Accompagner le futur propriétaire dans la budgétisation et la programmation des travaux dans le respect des réglementations en vigueur.
- Accompagner l'acquéreur investisseur dans la mise en location de son bien
- Effectuer un reporting complet et régulier des activités de transaction
- Mesurer la satisfaction clients et les transformer en prescripteurs

Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

Blocs de compétences

RNCP39824BC01 — Utiliser les outils numériques de référence

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC02 — Exploiter des données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC03 — S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

LISTE DE COMPÉTENCES

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC04 — Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC05 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'auto-évaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC06 — Prospector et acquérir des biens, commercialiser des biens du patrimoine immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer une veille des évolutions du marché
- Définir et mettre en place un plan de commercialisation des biens du patrimoine immobilier et de développement du patrimoine immobilier
- Évaluer les incidences fiscales de l'acquisition et de la détention d'un bien immobilier et mesurer les conséquences de la cession d'un bien immobilier
- Mettre en place des actions adéquates en termes de marketing opérationnel
- Prospector, évaluer la valeur d'un bien immobilier
- Apprécier les besoins et les attentes, conseiller et accompagner les clients/usagers dans un choix raisonné
- Assurer la visite des biens aux fins d'acquisition ou commercialisation et accompagnement dans le processus contractuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC07 — Sécuriser la relation propriétaire / bailleur locataire sous l'angle technique, assurantiel et fiscal

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer une veille permanente des outils d'aménagement du territoire, de rénovation thermique et des décarbonations du secteur de l'immobilier
- Analyser les règles, les documents et les autorisations d'urbanisme en intégrant les dernières dispositions législatives et jurisprudentielles
- Suivre des projets de construction-réhabilitation en conformité avec une réglementation en constante évolution
- Prévenir les risques techniques
- Identifier les différents styles architecturaux, les différents types d'habitat, les différents types d'éco-construction, les sites protégés et leurs contraintes
- Estimer l'impact du style architectural sur la valeur du bien immobilier
- Appréhender les techniques et le vocabulaire utilisés par les différents corps de métier et repérer les dysfonctionnements des bâtiments (vétusté, enjeux énergétiques...)
- Évaluer les incidences fiscales de l'acquisition et de la détention d'un bien immobilier et mesurer les conséquences de la cession d'un bien immobilier
- Intégrer les méthodes d'optimisation du patrimoine et les données de l'environnement fiscal pour déduire des stratégies possibles au regard du résultat recherché par le client
- Apprécier la sinistralité et ses conséquences sur le marché des assurances et en déduire les bonnes pratiques en matière d'analyse de risques, prévention / assurances

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC08 — Organiser et garantir les conditions d'exécution d'un mandat de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

- Accompagner le propriétaire et l'acquéreur jusqu'à la signature d'un avant contrat avec un acquéreur / mener les négociations
- Réaliser des audits techniques et environnementaux des biens en vue de certification ou de labélisation (terrains, immobilier résidentiel, fonds de commerce, immobilier tertiaire)
- Évaluer la faisabilité d'une opération et concevoir un programme en fonction des particularités territoriales
- Veiller à la qualité des biens dans le portefeuille vendeur
- Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur
- Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur
- Assurer le suivi vendeur / acquéreur après visite

- Accompagner le client acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier
- Participer à la rédaction de l'avant contrat selon la réglementation en vigueur, en organisant la signature, en transmettant les documents relatifs à la mise en vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP39824BC09 — Réaliser le suivi de la relation propriétaire / acquéreur jusqu'à la signature de la vente authentique, jusqu'à la livraison en vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Suivre la relation propriétaire acquéreur de la signature de l'avant contrat jusqu'à la signature de l'acte authentique (suivi commercial, administratif, technique, juridique et comptable)
- Suivre l'état technique des immeubles
- Accompagner le futur propriétaire dans la budgétisation et la programmation des travaux dans le respect des réglementations en vigueur.
- Accompagner l'acquéreur investisseur dans la mise en location de son bien
- Effectuer un reporting complet et régulier des activités de transaction
- Mesurer la satisfaction clients et les transformer en prescripteurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- L68 : Activités immobilières

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial en immobilier
- Marchand de biens
- Conseiller immobilier
- Prospecteur foncier
- Négociateur en immobilier résidentiel
- Négociateur en fonds de commerce
- Négociateur en immobilier tertiaire

Après 3 à 5 années d'expérience professionnelle, les diplômés pourront accéder à des postes de :

- Gestionnaire d'actifs immobiliers (Asset manager)
- Gestionnaire immobilier (Property manager)
- Responsable d'agence immobilière
- Expert en évaluation immobilière
- Responsable des investissements immobiliers

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La loi du 2 janvier 1970 (dite « loi Hoguet ») et son décret d'application du 20 juillet 1972 exigent une carte professionnelle de toute personne qui intervient d'une manière habituelle dans certaines opérations qu'elle liste. Il s'agit notamment de l'achat, la vente, l'échange, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non-bâtis ; de l'achat, la vente ou la location-gérance de fonds de commerce ; ainsi que de la gestion immobilière. Cette carte professionnelle, délivrée par la CCI, porte mention des opérations autorisées (transactions sur immeubles, fonds de commerce et/ou gestion immobilière).

La licence professionnelle mention Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens permet de justifier de l'aptitude professionnelle requise pour obtenir les cartes professionnelles Transaction (Transactions sur les immeubles et fonds de commerce), Gestion (Gestionnaire de biens immobiliers), Syndic (Syndic de copropriété) (article 11 du Décret n°72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970

réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce).

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, VAE

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

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Articles L6411-1 à L6423-3 du Code du travail

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	9 000 €
Selon la branche	7 702 € – 9 525 €
Prise en charge	Branches concernées
9 000 €	Valeur par défaut · 208 branches
9 525 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
9 500 €	Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
8 425 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2029
Date de dernière délivrance possible	31/12/2033

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP30124

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.u-bordeaux.fr/>

<https://www.univ-lille.fr/>

<https://www.univ-rennes.fr/>

<https://www.univ-evry.fr/>

<https://www.u-pec.fr/>

<https://www.univ-smb.fr/>

Données en open data : Insertion professionnelle des diplômés

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39824/>

Où se former

Formations référencées	12
Organismes	3
Régions couvertes	3
Prix indicatif	200 € – 9 600 €
Durée	1125 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	4
Organismes gestionnaires (CFA)	4
Organismes formateurs	4
Régions couvertes	4
Départements couverts	4
Organismes certifiés Qualiopi	4
Sessions	de 09/2026 à 10/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2025 – 11/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	7 463 €
Coût moyen par dossier	2 488 €
Durée moyenne	490 h
Période	09/2025
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.