

# LICENCE PROFESSIONNELLE

## MÉTIERS DE L'IMMOBILIER : GESTION ET DÉVELOPPEMENT DE PATRIMOINE IMMOBILIER

Fiche RNCP : 29783

### MODALITÉS D'ADMISSION

**Sélection :** pré-sélection sur dossier et audition des candidats pré-sélectionnés

#### Pré-requis

- **Bac +2 ou plus :** L2 (droit, CCA, LEA), DUT (TC, GEA, GACO, CJ), BTS (notariat, PI, NDRC)
- **VAP - Validation des Acquis Professionnels**
- Bons résultats globaux et notamment dans les matières juridiques, commerciales & en anglais
- Assiduité
- Réelle motivation et capacité à présenter son projet professionnel dans la lettre de motivation
- Expérience en immobilier (stage, alternance)

**Date limite de dépôt du dossier de candidature**  
Suivre le calendrier sur E candidat

**Tarifs :** voir rubrique scolarité

#### Préparation du diplôme

- Formation en alternance (contrat d'apprentissage) : 36 semaines en entreprise. Les candidats doivent trouver une entreprise d'accueil
- Formation professionnelle continue en alternance (contrat pro. adulte) ou reprise d'études avec projet professionnel (12 semaines en entreprise)
- VAE - Validation des Acquis de l'Expérience

**FORMA SUP**  
MÉDITERRANÉE



### PRÉSENTATION

#### OBJECTIF DE LA FORMATION

La licence professionnelle IMMO vise à doter les étudiants de compétences et de connaissances administratives, juridiques, commerciales, managériales, techniques qui leur permettent de répondre aux besoins des entreprises exerçant dans l'immobilier et de collaborer efficacement avec elles.

**Taux de réussite**  
**95%**

Diplômés 2023  
(hors démissions en cours d'année)

**Taux d'insertion**  
**90%**

Actifs en emploi,  
diplômés 2022  
(source OVE)

#### LES +

- Une bonne connaissance de l'environnement juridique de l'immobilier
- Possibilité d'obtenir les cartes professionnelles
- Partenariat avec le syndicat professionnel UNIS.



### ORGANISATION

La formation se déroule en deux temps :

- De septembre à mi-avril : une semaine sur deux en entreprise
- De mi-avril à septembre : temps plein en entreprise (à l'exception d'une semaine de cours en juin).

#### PROGRAMME

- **Environnement juridique :** droit de la copropriété, des baux, des assurances
- **Environnement économique et fiscal :** fiscalité immobilière, économie immobilière, gestion de patrimoine
- **Connaissances techniques :** urbanisme et aménagement du territoire, vente en état futur d'achèvement, législation de la propriété foncière
- **Pratiques professionnelles :** gestion locative, syndic de copropriété, gestion administrative et financière
- **Management des équipes :** gestion des ressources humaines, management de la force de vente
- **Aptitudes commerciales :** techniques de vente et négociation, coaching en négociation vente
- **Outils de gestion :** mathématiques financières, financement immobilier, comptabilité immobilière
- **Démarches stratégiques :** gestion de la relation client, marketing des services, stratégie immobilière
- **Information & communication :** Anglais professionnel, méthodologie et techniques de communication, usage des technologies de l'information et de la communication dans l'immobilier
- **Projet tutoré / stage.**

**Modalités de contrôle des connaissances :**  
Contrôle continu intégral.

Les notes obtenues pour l'UE stage et l'UE projet tutoré sont déterminantes pour l'obtention du diplôme.

**Durée de la formation :** 1 an

**Possibilité de valider un ou des blocs de compétences :** non

**Capacité d'accueil (rentrée 2023) :** 28

**Niveau d'équivalence du diplôme :** BAC +3

### COMPÉTENCES

- Pratiquer une veille documentaire
- Maîtriser la législation immobilière
- Analyser et comprendre le fonctionnement des marchés de l'immobilier, des crédits immobiliers, des prestations multiservices et multi techniques
- Mettre en œuvre une politique marketing & e-marketing
- Maîtriser les principes de la négociation et de la relation client
- Présenter des biens immobiliers à des acquéreurs potentiels.

### ET APRÈS

#### Insertion professionnelle

#### MÉTIERS

Une fois diplômés, les étudiants disposent d'une bonne connaissance du marché de l'immobilier, de ses différents métiers et pratiques, ainsi que de sa réglementation. Ils peuvent alors prétendre aux cartes professionnelles et s'orienter vers l'activité de leur choix : gestion locative, transaction immobilière, promotion immobilière, syndic.

#### SITE DE NICE

- 📍 41 boulevard Napoléon III
- ✉ iut.tcn.lp-immo@univ-cotedazur.fr
- ☎ 04 89 15 31 10
- 🌐 iut.univ-cotedazur.fr