

LICENCE PROFESSIONNELLE

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

Fiche RNCP : 39812

MODALITÉS D'ADMISSION

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

Prérequis

- **Bac +2 ou plus :** L2 (droit, CCA, LEA), DUT (TC, GEA, GACO, CJ), BTS (notariat, PI, NDRC)
- **VAPP** - Validation des Acquis Personnels et 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 de dépôt du dossier de candidature

Suivre le calendrier sur Ecandidat

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

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.

Modalités de contrôle des

connaissances et des compétences :

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

Places ouvertes (rentrée 2025) : 28

Niveau d'équivalence du diplôme : bac +3

LES +

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



TAUX DE RÉUSSITE : 93 %

Diplômés 2025

TAUX D'INSERTION : 100 %

Actifs en emploi au 01.12.24
(diplômés 2023 source OVE-IP)

SITE DE NICE

41 boulevard Napoléon III

iut.tcn.lp-immo@univ-cotedazur.fr

04 89 15 31 10

iut.univ-cotedazur.fr

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.

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

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.

