

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21629**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Droit, Economie, Gestion - Mention : Commerce - Spécialité : Management et commercialisation des biens et services immobiliers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Nice Sophia Antipolis	Président de l'université Nice Sophia Antipolis, Recteur de l'académie de Nice

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Ayant une bonne connaissance du marché de l'immobilier, de ses différents métiers et pratiques, ainsi que de sa réglementation, le diplômé de cette formation peut prétendre aux différentes cartes professionnelles du domaine et s'orienter tant vers les métiers de la vente, que vers ceux de la gestion. Ses connaissances dans les domaines juridiques en font un professionnel compétent et incontournable, aussi bien dans la gestion locative (tarification, comptabilité, gestion des dossiers locataires, entrées et sorties, des loyers, des travaux, intermédiation avec les propriétaires...), que dans la transaction ou encore la contractualisation de prestations de gérance immobilière (syndic, gérance de copropriété, ...).

À l'écoute de ses clients, il est capable d'analyser leurs besoins, de s'y adapter et d'y répondre de façon efficace. Il peut expliquer des notions juridiques relevant du domaine de l'immobilier à un client et il sait faire preuve de diplomatie dans la gestion de contentieux. Pour ce faire, il travaille en étroite collaboration avec les professionnels du droit (notamment les notaires et les avocats), ceux du bâtiment et de la banque, ainsi qu'avec différents services administratifs.

Ses missions sont variées et s'étendent de la prospection (recherche, estimation des biens immobiliers à vendre ou à louer, promotion commerciale de ces biens, réalisations immobilières en fonction des opportunités et besoins d'une clientèle potentielle), à la gestion (mise en œuvre de moyens techniques et administratifs de conservation ou d'amélioration du patrimoine : plan de patrimoine, prévision de travaux) et au développement d'un portefeuille clients. Il fait preuve de rigueur dans le suivi qu'il assure auprès de la clientèle en l'informant clairement, en la conseillant de façon pertinente et en effectuant toutes les diligences requises par ses fonctions.

Par ailleurs, ce professionnel de l'immobilier démontre des aptitudes dans les domaines de la gestion commerciale et administrative qui lui confèrent une autonomie. Enfin, il a vocation à occuper des fonctions de manager au sein de la structure dans laquelle il évolue.

Compétences clés :

Maîtrise de l'environnement juridique spécifique à l'immobilier ;

Avoir une connaissance générale sur le bâtiment et savoir analyser le marché de l'immobilier ;

Savoir estimer des biens immobiliers et faire du marketing en vue de les vendre ou de les louer ;

Gestion de la relation client ;

Suivre administrativement et financièrement un dossier jusqu'à la conclusion de l'affaire ;

Savoir gérer administrativement et commercialement une agence ;

Management ;

Aisance relationnelle et capacités de communication ;

Maîtrise des outils spécifiques de l'immobilier ;

Rigueur, dynamisme et réactivité.

Compétences connexes :

Aisance en anglais ;

Adaptation à une clientèle variée ;

Adaptation aux nouvelles technologies.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

L'activité, pouvant impliquer des déplacements, s'exerce en indépendant ou comme salarié au sein d'agences immobilières, de cabinets d'administration de biens immobiliers, de promoteurs constructeurs, de cabinets de courtage immobilier, en contact avec la clientèle et différents intervenants (propriétaires, architectes, banquiers, ...). Selon l'activité et le statut, la rémunération est constituée d'un fixe et d'un pourcentage lié aux transactions ou de commissions (statut d'indépendant).

Négociateur en transactions immobilières ;

Chargé de gestion immobilière et locative ;

Conseiller technique en immobilier ;

Assistant syndic de copropriété ;

Gestionnaire de patrimoine immobilier ;

Prospecteur foncier ;

Collaborateur spécialisé auprès de cabinets d'avocat ou d'expertise comptable;

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1501 : Gérance immobilière

C1502 : Gestion locative immobilière

C1503 : Management de projet immobilier

C1504 : Transaction immobilière

Réglementation d'activités :

L'obtention du diplôme donne droit à la délivrance de la carte professionnelle G «gestion immobilière» délivrée par la Préfecture et permettant d'accéder aux professions réglementées de l'immobilier. Cela conformément aux dispositions de la Loi Hoguet n°70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce et à son décret d'application n°72-678 du 20 juillet 1972.

La carte professionnelle «Transaction sur immeubles et fonds de commerce» délivrée par le Préfet et soumise à renouvellement annuel est exigée pour exercer en nom propre. Un casier judiciaire exempt de toute mention contradictoire est requis.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification :

Cette formation s'adresse uniquement à des diplômés de niveau III dans les domaines juridiques et commerciaux afin d'acquérir les connaissances et compétences spécifiques nécessaires à tout professionnel de l'immobilier. Les contenus de la certification sont organisés en unités d'enseignement. Ces dernières correspondent aux différents modules dispensés et organisés autour de six composantes principales :

1) Les connaissances fondamentales :

Les thèmes dispensés convoquent des compétences connexes aux secteurs du droit, de la gestion, de la vente, du management et de la communication.

Regroupés au sein de quatre composantes, les modules de la formation :

- Sont centrés sur la connaissance de l'environnement juridique, fiscal et économique de l'entreprise exerçant dans le secteur de l'immobilier (législation foncière, copropriété, droit des baux, droit des assurances, économie immobilière, ...),
- Portent sur le management et la négociation en milieu immobilier (techniques de vente, VEFA, coaching, stratégie immobilière, ...),
- Assurent la maîtrise des outils de gestion et des pratiques professionnelles (statistiques, financement, gestion de patrimoine, comptabilité, ...).

2) Phase de professionnalisation des compétences :

La mise en situation professionnelle s'effectue à travers la réalisation d'un projet tuteuré et de 16 semaines de stage en entreprise dans le cadre de la formation traditionnelle, ou selon un rythme d'alternance d'une semaine en formation et d'une semaine en entreprise pour les étudiants en alternance. Ces deux composantes comprennent les travaux et périodes correspondant à une mise en pratique des connaissances et compétences acquises au sein des différents cours et interventions. Cette immersion professionnelle se concrétise par des missions individuelles et/ou collectives dans divers domaines (gestion, transaction, droit, management ou encore communication) en lien avec l'immobilier.

Modalités d'obtention de la certification :

Conformément à l'Arrêté du 17 novembre 1999 régissant les licences professionnelles, la formation est organisée en unités d'enseignement dont une spécifique pour le projet tuteuré et une spécifique pour le stage. La certification est délivrée aux étudiants ayant obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage. Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver, à sa demande, le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8/20. Lorsque la certification n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement. Le détail des coefficients et ECTS appliqués sont décrits dans les modalités annuelles de contrôle des connaissances spécifiques à chacune des formations.

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.
En contrat d'apprentissage	X	Si l'ingénierie pédagogique le permet
Après un parcours de formation continue	X	Idem statut d'étudiant
En contrat de professionnalisation	X	Idem statut d'étudiant
Par candidature individuelle	X	Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

Par expérience dispositif VAE	X	Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels
-------------------------------	---	--

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle,

Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master.

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Habilitation n°**20080021** par arrêté ministériel du 12 septembre 2008

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Le décret N°2013-756 du 19/08/2013 articles R.613-33 à R.613-37.

Références autres :

Habilitation n°**20080021** par arrêté ministériel du **25 juin 2012**,

Accréditation n°**20080021** par arrêté ministériel du **29 décembre 2014**,

Pour plus d'informations

Statistiques :

Statistiques d'insertion disponibles auprès de l'observatoire de la vie étudiante (UNICEPRO~OVE).

<http://unice.fr/unicepro/enquetes-et-statistiques/>

Autres sources d'information :

IUT Nice Côte d'Azur - <http://www.iut.unice.fr>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification : Université Nice Sophia Antipolis

Lieu(x) de certification :

Ministère chargé de l'enseignement supérieur : Provence-Alpes-Côte d'Azur - Alpes-Maritimes (06) [NICE]

IUT Nice Côte d'Azur, site de Nice.

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

département « Techniques de commercialisation » de l'IUT Nice Côte d'Azur.

Historique de la certification :

Formation habilitée par la DGESIP en 2008 pour 4 ans, Première rentrée en septembre 2008;

Formation réhabilitée par la DGESIP en 2012 pour 6 ans

Nouvelle appellation prévue : mention « *Métiers de l'immobilier : gestion et développement de patrimoine immobilier* » dans le cadre de l'application de l'Arrêté du 17 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle.