

## LICENCE PROFESSIONNELLE

### Mention : Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers

#### Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prospection, commercialisation et valorisation de biens immobiliers</li> <li>- Négociation de mandats de location</li> <li>- Sécurisation de la relation propriétaire / bailleur locataire sous l'angle juridique, technique : architecture, urbanisme et pathologie du bâtiment</li> <li>- Sécurisation de la relation propriétaire / bailleur locataire sous l'angle assuranciel et fiscal</li> <li>- Accompagnement du vendeur et de l'acquéreur dans la signature de l'acte authentique, d'un contrat de vente</li> <li>- Suivi et mesure de l'activité commerciale en immobilier</li> </ul>	<p><i>Compétences transversales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet</li> <li>- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation</li> <li>- Développer une argumentation avec esprit critique</li> <li>- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française</li> <li>- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère</li> <li>- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives</li> <li>- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet</li> <li>- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique</li> <li>- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale</li> <li>- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles</li> </ul>	<p>Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés. Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de Master, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 120 crédits ECTS au-delà du grade de licence.</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
	<p><i>Compétences spécifiques</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer une veille des évolutions du marché</li> <li>- Définir et mettre en place un plan de commercialisation des biens du patrimoine immobilier et de développement du patrimoine immobilier</li> <li>- 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</li> <li>- Mettre en place des actions adéquates en termes de marketing opérationnel</li> <li>- Prospector, évaluer la valeur d'un bien immobilier</li> <li>- Apprécier les besoins et les attentes, conseiller et accompagner les clients/usagers dans un choix raisonné</li> <li>- Assurer la visite des biens aux fins d'acquisition ou commercialisation et accompagnement dans le processus contractuel</li> <li>- Assurer une veille permanente des outils d'aménagement du territoire, de rénovation thermique et des décarbonations du secteur de l'immobilier</li> <li>- Analyser les règles, les documents et les autorisations d'urbanisme en intégrant les dernières dispositions législatives et jurisprudentielles</li> <li>- Suivre des projets de construction-réhabilitation en conformité avec une réglementation en constante évolution</li> <li>- Prévenir les risques techniques</li> <li>- Identifier les différents styles architecturaux, les différents types d'habitat, les différents types d'éco-construction, les sites protégés et leurs contraintes</li> <li>- Estimer l'impact du style architectural sur la valeur du bien immobilier</li> <li>- Echanger avec les différents corps de métiers en utilisant leurs champs d'intervention et leur vocabulaire et repérer les dysfonctionnements des bâtiments (vétusté, enjeux énergétiques...)</li> <li>- Evaluer les incidences fiscales de l'acquisition et de la détention d'un bien immobilier et mesurer les conséquences de la cessation d'un bien immobilier</li> <li>- 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</li> <li>- 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</li> <li>- Accompagner le propriétaire et l'acquéreur jusqu'à la signature d'un avant contrat avec un acquéreur / mener les négociations</li> </ul>	

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser des audits techniques et environnementaux des biens en vue de certification ou de labélisation (terrains, immobilier résidentiel, fonds de commerce, immobilier tertiaire)</li> <li>- Evaluer la faisabilité d'une opération et concevoir un programme en fonction des particularités territoriales</li> <li>- Veiller à la qualité des biens dans le portefeuille vendeur</li> <li>- Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur.</li> <li>- Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur.</li> <li>- Assurer le suivi vendeur / acquéreur après visite</li> <li>- Accompagner le client acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier</li> <li>- 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</li> <li>- 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)</li> <li>- Suivre l'état technique des immeubles</li> <li>- Accompagner le futur propriétaire dans la budgétisation et la programmation des travaux dans le respect des réglementations en vigueur.</li> <li>- Accompagner l'acquéreur investisseur dans la mise en location de son bien</li> <li>- Effectuer un reporting complet et régulier des activités de transaction</li> <li>- Mesurer la satisfaction clients et les transformer en prescripteurs</li> </ul> <p><i>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.</i></p> <p><i>Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.</i></p>	