

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 11208**

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 Licence Professionnelle Commerce Spécialité Négociation et Promotion immobilières (NPI)

Nouvel intitulé : Mention Métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|--|---|
| Université Rennes I | Président de l'université de Rennes I, Recteur Chancelier des Universités |

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310t Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (réalisation du service), 312t Négociation et vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Après une formidable progression du marché de l'immobilier au cours des dernières années, on assiste à une stabilisation du niveau des prix. Dans un contexte très concurrentiel, les professionnels du secteur recherchent des profils de négociateurs complets notamment sur le plan juridique, mais aussi en matière de négociation de fonds de commerce, de montage d'opérations de promotion immobilière ou de gestion de biens. Le marché de l'immobilier restera, avec des prix plus raisonnables, très porteur, car il y a en France un déficit de logement. Les mesures incitatives sur le plan fiscal ont pour but de permettre à ce secteur stratégique de rester très actif.

De la promotion, à la transaction et la gestion, le secteur emploie plus de 300 000 salariés dont 20% de cadres. Si la préoccupation commerciale prédomine, les professionnels de l'immobilier doivent s'appuyer sur des compétences juridiques et techniques pour satisfaire leurs clientèles. Les nouvelles réglementations complexifient les relations entre le marché et les professionnels. Le professionnel de l'immobilier est aujourd'hui un technico-commercial capable de soutenir et d'orienter les projets de ses clients en location, accession à la propriété, investissement dans une logique d'optimisation de leur gestion patrimoniale.

Le diplômé de la LP peut exercer son métier en qualité de chef d'entreprise ou de salarié dans une agence immobilière indépendante ou franchisée, une entreprise de construction ou de promotion, une filiale immobilière de groupe bancaire, un syndic de copropriété, un administrateur de biens public ou privé (OPHLM, ...), etc.. Il peut exercer les métiers de négociateur, chargé de location-gestion, chargé de promotion, principal de co-propriété ou administrateur de biens.

La LP est reconnue par les préfectures pour permettre l'obtention de cartes professionnelles (Carte T- transaction et carte G-gestion) (Arrêté du 21 octobre 2005 publiée au JO du 23 octobre 2005).

Le secteur de l'immobilier recouvre les différents cycles de vie d'un immeuble :

- Définition et financement d'un immeuble à construire (PROMOTION)
- Introduction sur le marché (TRANSACTION/VENTE/LOCATION)
- Gestion et réhabilitation. (ADMINISTRATION DE BIENS)

Compétences fondamentales

Tout professionnel de l'immobilier est capable de :

- § Etre en posture de conseil, à l'écoute de ses partenaires, capable d'argumenter,
- § Sentir les évolutions du marché (veille permanente),
- § Négocier avec des partenaires multiples (sens relationnel),
- § Appréhender et articuler les dimensions juridiques, comptables, fiscales et financières liées aux solutions qu'il propose (optimisation patrimoniale et fiscale),
- § Avoir une vision globale des acteurs intervenant dans son activité,
- § Traiter simultanément des problèmes relevant d'acteurs et de disciplines très variés,
- § Concevoir et mettre en œuvre une politique de communication, des méthodes et des outils,
- § Organiser son travail, gérer parfois des relations difficiles et des horaires irréguliers.
- § Manager et animer ses activités et ses équipes le cas échéant.

Compétences spécifiques aux spécialités du diplôme

Promotion immobilière

- § Appréhender le marché « du neuf » pour dégager des opportunités de programme,
- § Réaliser la prospection foncière,
- § Evaluer la faisabilité de l'opération et concevoir un programme en fonction d'un site choisi,
- § Etablir le plan de financement et suivre les budgets prévisionnels (rechercher les investisseurs...),

- § Commander les travaux (appels d'offres), sélectionner les entreprises,
- § Assurer le suivi du projet (respect du cahier des charges, coordonner les équipes, contrôler et faire respecter les délais et les budgets),
- § Mettre en place une stratégie de médiatisation et de commercialisation du programme,
- § Assurer la vente ou la location et le suivi de la clientèle jusqu'à la livraison,
- § Faire signer les contrats en état futur d'achèvement, mandat et contrat de construction de maisons individuelles,
- § Faire le suivi après réception pour les désordres éventuels (garanties parfait achèvement, dommage ouvrage, décennale, etc.).

Négociation, Fonds de commerce

Le négociateur immobilier est un intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur, le propriétaire et le locataire, pour l'achat, la vente, la location d'un bien immobilier à usage d'habitation ou de commerce. Son activité est encadrée par la loi Hoguet du 2 juillet 1970 et concerne le logement et les bureaux (local industriel ou commercial, terrain, bureau) sur deux segments de marché : le neuf et l'ancien.

A ce titre, il

§ Organise la prospection sur son marché, recherche et estime des biens immobiliers dans un objectif de signature d'un mandat simple ou exclusif,

§ Réalise l'audit fiscal, juridique, technique, comptable et « marché » du bien pour en définir une valeur la plus juste possible,

§ Assurer la promotion commerciale des biens (publicité, diffusion...),

§ Faire visiter les biens aux acheteurs ou locataires potentiels, dans un objectif de signature d'un compromis, d'une promesse, d'un bail,

§ Faire signer le compromis de vente ou l'engagement de location en fonction de garanties et de la réglementation en vigueur,

§ Suivre administrativement et financièrement le dossier jusqu'à la conclusion de l'affaire (confrères, notaires, syndicats, fisc, banques, collectivités locales),

§ Proposer la gestion de biens pour le compte de propriétaires bailleurs.

Administration de biens, syndic :

En matière de gestion, le propriétaire peut assurer la gestion lui-même ou la confier par mandat à un autre intervenant, l'Administrateur de biens (logements ou bureaux).

Selon la nature du patrimoine géré, la fonction de gestion peut revêtir plusieurs aspects : essentiellement technique pour un gestionnaire de sites de bureaux, surtout comptable et administrative dans le cadre résidentiel.

Gérer un site immobilier dans un objectif de pérennité optimale du patrimoine pour le compte de propriétaires bailleurs,

Définir les objectifs et les priorités de maintenance de l'immeuble, de ses services collectifs et éléments d'équipements communs,

Représenter le syndicat des copropriétaires,

Accompagner l'agent immobilier lors des transactions pour la répartition des charges entre vendeur, acquéreur et syndic,

Etablir les budgets, calculer les charges, les imputer et les recouvrer,

Argumenter et obtenir l'adhésion lors des votes, par le conseil syndical, lors des votes en Assemblée Générale, et les faire exécuter dans le cadre spécifique de la copropriété,

Prévoir et programmer les travaux de réfection, de réhabilitation, d'aménagement ou de maintenance (chaufferie, ascenseur...),

Lancer les appels d'offres, choisir les entreprises, négocier les contrats, souscrire les éventuelles assurances, contrôler la bonne exécution des travaux,

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

Secteur de l'immobilier.

Le diplômé de la LP peut prétendre exercer les fonctions suivantes, dans le secteur immobilier.

- Attaché commercial
- Chargé de gestion en immobilier
- Négociateur immobilier
- Commercial immobilier
- Vendeur en maison individuelles
- Prospecteur ou chargé de recherche foncière
- Chargé du service de gérance locative
- Chargé de copropriété
- Conseiller en immobilier d'entreprise
- Responsable de ventes de programme immobilier
- Commercial en promotion immobilière
- Etc...

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1501 : Gérance immobilière

C1504 : Transaction immobilière

C1503 : Management de projet immobilier

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Modalités d'accès à la formation

La formation est proposée en contrat de professionnalisation et en formation continue et se réalise en alternance : elle est ouverte aux

titulaires d'un

- BTS Profession immobilière
- BTS Tertiaires (Communication, MUC, NRC)
- DUT Tertiaires (TC, GEA, GACO)
- L2 : Tertiaires (Economie, Gestion, AES, Droit)
- Possibilité de VAPP (validation d'acquis professionnels) pour les personnes en formation continue pour intégrer la formation

Descriptif des composantes de la certification :

La formation se déroule sur 12 mois avec 525 heures de formation en centre et 70 heures de projet tuteuré, auxquelles il convient de rajouter 1134 heures de pratique en entreprise.

Les UE évaluées sont :

- Marché de l'immobilier
 - Urbanisme
 - Conception et création de supports de communication
- Droit de l'immobilier (de la transaction , de la promotion, de la co-propriété)
 - Architecture, techniques de construction, diagnostics et pathologies du bâtiment
 - Comptabilité immobilière
 - Gestion immobilière
- Anglais professionnel
 - Marketing stratégique et direct de l'immobilier
 - Expertise
- Législation des baux
 - Communication
 - Pratique de l'évaluatio
- Fiscalité immobilière
 - négociation immobilière
 - Pratique de la défiscalisation
- Droit pénal
 - Comptabilité financière et financement
 - Pratique de l'assurance

Validité des composantes acquises : illimitée

| CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION | OUINON | COMPOSITION DES JURYS |
|--|--------|--|
| Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant | X | 2 professionnels de l'immobilier (1 employeur, 1 professionnels de l'immobilier salarié), 2 représentants du centre de formation (1 Université Rennes 1 - 1 Faculté des Métiers) |
| En contrat d'apprentissage | X | |
| Après un parcours de formation continue | X | 2 professionnels de l'immobilier (1 employeur, 1 professionnels de l'immobilier salarié), 2 représentants du centre de formation (1 Université Rennes 1 - 1 Faculté des Métiers) |
| En contrat de professionnalisation | X | 2 professionnels de l'immobilier (1 employeur, 1 professionnels de l'immobilier salarié), 2 représentants du centre de formation (1 Université Rennes 1 - 1 Faculté des Métiers) |
| Par candidature individuelle | X | |
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2002 | X | Composition du jury votée par l'université |

| | 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 :

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

Arrêté du 10 juillet 2008 relatif aux habilitations de l'université de Rennes 1

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :**

1ère promotion (sortie en septembre 2009)

- 21 diplômés/ 22, tous en contrat de professionnalisation
- 95 % en situation d'emploi dans le secteur de l'immobilier (à 3 mois)

2ème promotion (sortie en septembre 2010)

- 35 étudiants, dont 31 en contrat de professionnalisation et 4 en Formation Continue

3ème promotion (2010-2011)

- Effectifs : 2 groupes de 25 étudiants

Autres sources d'information :

<http://www.univ-rennes1.fr/>

<http://www.iutsb.univ-rennes1.fr>

<http://soie.univ-rennes1.fr/>

<http://www.fac-metiers.fr/>

Université Rennes 1

Service Orientation Insertion Entreprise

IUT de St Brieuc

Faculté des Métiers - Campus Ker Lann

Lieu(x) de certification :

Université Rennes I : Bretagne - Ille-et-Vilaine (35) [Rennes]

Université Rennes 1

2 rue du Thabor

CS 46510 - 35065 RENNES CEDEX

tél. 02 23 23 36 36

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

IUT de Saint Brieuc

18 rue Henri Wallon - B.P. 406 - 22004 SAINT BRIEUC CEDEX 1

Téléphone : +33 (0)2 96 60 96 60

et

Faculté des Métiers

Campus de Ker Lann

Rue des Frères Montgolfier

BP 17201

35172 BRUZ CEDEX

Tél. 02 99 05 45 45

Historique de la certification :

Création rentrée 2008

Partenariat entre l'IUT de Saint Brieuc et la Faculté des Métiers de Ker Lann (CCI de Rennes).

En 2017, cette spécialité de Licence Professionnelle est remplacée par deux mentions de Licence Professionnelle :

- Licence Professionnelle Mention Métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens (fiche n°29028)
- Licence Professionnelle Droit Economie Gestion, Mention Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation des biens immobiliers (fiche n°29022)

Certification suivante : Mention Métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens