

Logo de l'établissement

99 %

Taux de réussite  
aux examens  
en 2022-2023

30 %

Taux de  
poursuite  
d'études  
en 2023

59 %

Taux  
d'insertion  
en 2023

5 %

Taux de rupture  
en 2022-2023

# Licence pro métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers

Licence professionnelle

CPF

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

## Objectifs de formation

À l'issue de la formation, le titulaire de la licence professionnelle est capable de mener à bien une transaction (vente de maisons et d'appartements), en vente de neuf (avec la compréhension de l'étude de faisabilité d'un programme de promotion immobilière) et en immobilier d'entreprise (bureaux, fonds de commerce). Le titulaire maîtrise également des compétences transversales (immobilier, droit, assurance, fiscalité, architecture, relation client, transaction, location, urbanisme, marketing, communication et marché de l'immobilier) lui permettant de mieux comprendre son secteur d'activité pour évoluer tout au long de sa carrière.

## Infos pratiques

### Durée

1 Année(s) dont 525 Heure(s) en centre

### Rythme en entreprise

3 semaines/mois

### Tarif(s)

Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

## Contacts

### MAZE Pauline (Bruz)

pauline.maze@fac-metiers.fr  
02.99.05.45.40

## Programme

### UE 1 : Environnement économique et juridique de l'immobilier

Marché de l'immobilier - droit de la transaction, de la promotion, de la copropriété et de la gestion immobilière - baux commerciaux et droit pénal

### UE 2 : Urbanisme, architecture, pathologie du bâtiment

Architecture et techniques de construction - Pathologie du bâtiment et diagnostics

### UE 3 : Pratiques en assurance, fiscalité, financement, comptabilité

Fiscalité, défiscalisation et pratique de l'assurance - Comptabilité financière et financement

### UE 4 : Pratique de la communication immobilière

Communication, Anglais professionnel - Conception de supports de communication, création de site internet et digitalisation de la relation client

### UE 5 : Pratiques commerciales de l'immobilier

Marketing stratégique et direct de l'immobilier - Négociation immobilière / Pratique de l'évaluation, expertise

### UE 6 : Spécialisation projet tutoré

Chargé de promotion, Négociateur fonds de commerce

### UE 7 : Activité salariée en entreprise

## Les plus

- La formation est professionnalisante avec plus des 2/3 de cours dispensés par des professionnels reconnus du secteur de l'immobilier.
- La pédagogie de l'alternance permet d'acquérir progressivement les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier.
- Cette formation valide un diplôme délivré par l'université de Rennes 1 et est proposée en partenariat avec l'IUT de Saint Brieuc.
- Programme conçu avec les syndicats professionnels (FNAIM, UNIS, SNPI). Fort réseau d'entreprises partenaires.

## Les conditions d'admission

### Prérequis

Titulaire d'un BAC+2 ou niveau équivalent - BTS, DUT - DEUG : Droit, Economie et Gestion, Administration Economique et sociale (AES), Langues Etrangères Appliquées (LEA) ; DUT : Technico-commercial, GEA, Carrières juridiques ; BTS : Action commerciale, Comptabilité-gestion, Commerce International, Négociation et relation clients

➔ **Niveau d'entrée** : BTS, BAC+2 (Niv. 5) ➔ **Niveau de sortie** : Licence pro, BAC+3 (Niv. 6)

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

Contrôles réguliers de connaissances, examens blancs, mises en situation pratiques, examen final. Pas d'organisation de certification par blocs de compétences.

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative. 10 semaines à la Faculté des Métiers de Bruz 5 semaines à l'IUT de Saint-Brieuc

### Modalités d'entrée

Dossier de candidature, entretien de sélection : réunion collective puis entretien individuel, job dating à suivre avec les entreprises qui recrutent.

Les inscriptions sont ouvertes de début janvier à décembre.

Pour la préinscription en ligne, cliquez sur "je me préinscris", vous allez être redirigé vers le site de l'université de Rennes 1. Après création de votre compte et une fois arrivé à l'étape candidature, veuillez sélectionner l'établissement "IUT de Saint Brieuc" et "Licence professionnelle métiers de l'immobilier".

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 09/12/23, le 03/02/24, le 22/03/24 et le 23/03/24.

### Perspectives métiers

Attaché.e commercial.e en immobilier, conseiller .e immobilier, négociateur. rice en immobilier, responsable de clientèle en transaction immobilière, cadre de la gestion en patrimoine immobilier, conseiller.e technique en immobilier, gestionnaire de copropriété, chargé.e de mission immobilière, chargé.e d'études immobilières en agence immobilière, dans un office notarial, au sein d'un syndic de copropriété, chez un promoteur immobilier, dans l'habitat social, chez un constructeur de maisons, chez un aménageur lotisseur, dans une agence spécialisée.

### Poursuite d'études

Manager en ingénierie d'affaires : Manager de la Performance Marketing et Commerciale  
Manager Immobilier : option Gestion des actifs immobiliers

### Sessions

Bruz

- 2020-2021

### Nos réseaux, certifications et référence



### Nos partenaires



FACULTÉ  
DES MÉTIERS  
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

**Intitulé** : Licence pro mention métiers de

l'immobilier : transaction et commercialisation de  
biens immobiliers - UNIVERSITE DE RENNES

**Code CPF** : 284180

**Code RNCP** : 30124 - JO du 01-02-2023

Date et mise à jour des informations : 04/07/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.fac-metiers.fr](http://www.fac-metiers.fr)