

## ➤ LIEU DE LA FORMATION

Site de Nice

## ➤ COORDONNÉES

Adresse : IUT Nice-Côte d'Azur  
Département TC Nice  
41 bd Napoléon III  
06206 Nice cedex 3

Tél. : 04 97 25 83 10

Fax : 04 97 25 83 32

E-mail : [amassad@unice.fr](mailto:amassad@unice.fr)  
[audrey.joseph@unice.fr](mailto:audrey.joseph@unice.fr)

Site : [www.iut.unice.fr](http://www.iut.unice.fr)

# LP (Licence Professionnelle) Management et Commercialisation des Biens et Services Immobiliers (LPIMMO)





La Licence Professionnelle Management et Commercialisation des Biens et Services Immobiliers a pour objectif majeur de fournir aux étudiants les pré-requis commerciaux, juridiques et financiers indispensables à un cadre dans l'immobilier. Cette formation prépare l'étudiant à devenir un spécialiste du Management et de la Commercialisation des Biens et Services Immobiliers, à la fois technicien dans l'application des réglementations légales, gestionnaire dans une approche économique des multiples facettes du métier, négociateur dans les transactions et ventes, et manager envers les équipes qu'il sera amené à encadrer.

## POUR QUI, POUR QUOI, COMMENT ?

### Conditions d'admission

**Bac +2** : L2 Généraliste

DUT TC, GEA, Génie Civil,... BTS Commercial, Bâtiment, Communication...

**Sélection** : Examen du dossier et entretien sur convocation

### Après le DUT

Agences immobilières, cabinets de syndicats et autres formes d'organisations qui pratiquent des opérations immobilières. Les métiers visés sont Négociateur en transactions immobilières d'habitation et/ou d'entreprises, Chargé de gestion immobilière et locative, Gestionnaire de patrimoine immobilier, Conseiller technique en immobilier, Assistant syndic de copropriété, Collaborateur spécialisé dans des cabinets d'avocats ou d'expertise comptable, Prospecteur foncier...

### Préparation du diplôme

**Formation initiale**

**Formation continue**

**Formation en alternance**

### Stages

**Durée** : 16 semaines

## LE + DE LA FORMATION

Cette licence répond à un besoin du secteur professionnel en quatre points fondamentaux :

- > la connaissance de l'environnement juridique propre à l'immobilier
- > l'apprentissage des méthodes de négociation et de management d'équipes,
- > la connaissance des outils de gestion,
- > la maîtrise des techniques et technologies de communication.

## LE PROGRAMME



### > PRISE EN COMPTE DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET ÉCONOMIQUE

- Législation de la propriété foncière (propriété, copropriété, démembrements)
- Droit public immobilier (urbanisme, permis de construire)
- Droit des baux d'habitation, professionnels et commerciaux
- Droit des assurances
- Fiscalité immobilière
- Gestion administrative et financière d'une agence immobilière
- Economie immobilière

### > COMMUNIQUER SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- Apprentissage des outils informatiques spécifiques (Logiciels de transaction, de gérance, de syndicats de copropriété)
- Communication multimédia)
- Marketing des services
- Techniques de communication
- Anglais professionnel
- Italien professionnel

### > MANAGEMENT ET NÉGOCIATION EN MILIEU IMMOBILIER

- Techniques de vente et de négociation adaptées à l'immobilier
- Vente en état futur d'achèvement (VEFA)
- Management de la force de vente
- Gestion des Ressources humaines
- Gestion de la relation client
- Stratégie immobilière

### > MAÎTRISE DES OUTILS DE GESTION ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- Statistiques
- Financement immobilier
- Gestion locative
- Comptabilité immobilière
- Gestion du patrimoine
- Syndic de copropriété

### > STAGE EN ENTREPRISE ET PROJET TUTORÉ