

➤ **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 82 44

Fax : 04 97 25 83 32

E-mail : lp-immo@unice.fr

Site : www.iut.unice.fr

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



L'objectif de la LP IMMO est d'offrir aux étudiants une formation théorique et pratique qui leur permette de se familiariser avec les différents métiers de l'immobilier, dans leurs dimensions commerciale, juridique et administrative.

Lors des semaines de cours (1/2), les étudiants reçoivent des enseignements dispensés par des intervenants professionnels et universitaires ; ils portent notamment sur les réglementations juridiques et fiscales en matière immobilière, la gestion administrative et financière d'une agence, les techniques de négociation et de management ou encore les outils de gestion.

Au cours de cette année, les étudiants réalisent, d'abord un projet tutoré, puis un mémoire qui donne lieu à une soutenance après le stage.

Les métiers

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'avocats ou d'expertise comptable, etc.

POUR QUI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Sélection : Examen du dossier et entretien sur convocation

Bac+2 : L2 (formation juridique nécessaire)
DUT TC, GEA
BTS MUC, NRC, etc.

Préparation du diplôme

Formation traditionnelle

Formation en alternance en contrat de professionnalisation
(1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise)

Formation continue

Stages

Durée : 16 semaines pour la formation traditionnelle
et 12 semaines pour la formation continue



*Source OVE : moyenne des promotions 2014 et 2015, enquête à 6 mois.
**Taux de réussite de la promotion 2015-2016

QUEL PROGRAMME ?

PRISE EN COMPTE DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET ECONOMIQUE

- Législation de la propriété foncière
- Droit public immobilier
- Droit des différents types de baux
- Gestion administrative et financière
- Fiscalité immobilière
- Droit des assurances
- Économie immobilière

COMMUNIQUER SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- Usage des technologies de l'information et de la communication dans l'immobilier
- Marketing des services
- Techniques de communication
- Anglais professionnel
- Recherche et traitement d'informations commerciales et stratégiques

MANAGEMENT ET NÉGOCIATION EN MILIEU IMMOBILIER

- Techniques de vente et négociation
- Management de la force de vente
- Gestion des ressources humaines
- Gestion de la relation client
- Vente en état futur d'achèvement
- Urbanisme et aménagement du territoire
- Coaching en négociation vente
- Stratégie immobilière

MAITRISE DES OUTILS DE GESTION ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

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

PROJET TUTORÉ STAGE



- La connaissance de l'environnement juridique propre à l'immobilier.
- La maîtrise des outils de gestion.