

Licence Professionnelle

COMMERCE

SPÉCIALITÉ

NEGOCIATION ET PROMOTION IMMOBILIERES

Objectif de la formation :

Dans un marché très concurrentiel, le secteur de l'immobilier est constitué essentiellement de petites unités : agences immobilières, cabinets d'administration de biens, promoteurs. Les franchises et les banques y sont de plus en plus présentes.

Les nouvelles réglementations complexifient les relations entre le marché et les professionnels du secteur. Aussi, si la préoccupation commerciale prédomine et requiert toujours de vraies compétences en matière de négociation, les professionnels doivent aujourd'hui pouvoir s'appuyer sur des collaborateurs de plus en plus polyvalents, dotés de compétences juridiques, techniques et commerciales.

| Domaines de Connaissances | Capacités ou savoir-faire associés |
|--|---|
| Marché de l'immobilier Acteurs de l'immobilier | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Appréhender le fonctionnement global et systémique du secteur de l'immobilier (tendances, interactions avec les autres secteurs d'activité ...), ▪ Caractériser les évolutions conjoncturelles et structurelles du marché de l'immobilier en fonction de l'actualité économique, sociale, culturelle, de l'évolution des législations, en général et dans son environnement, etc. ▪ Connaître les champs de compétences, les enjeux et les perspectives des autres acteurs de l'immobilier (collectivités, notaires, architectes, syndics, entreprises) pour situer sa propre activité. |
| Marketing et Communication | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir une stratégie marketing, ▪ Mettre en œuvre le plan de marchéage et/ou agir dans ce cadre en fonction des caractéristiques de son environnement, ▪ Animer la réflexion sur la création et le développement d'un site internet, en développer le contenu, ▪ Choisir et mettre en œuvre les outils de communication (web, book argumentaire, logiciel de gestion de la relation client), ▪ Promouvoir les biens à vendre, à construire, à louer. |
| Négociation Transaction de biens neufs et anciens, Location, Gestion de biens | <p>Une partie Transaction Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rechercher, organiser la prospection et estimer des biens immobiliers à vendre ou à louer, ▪ Mettre en œuvre des méthodes d'évaluation de la valeur professionnelle, d'assurance, locative et vénale de ces biens, ▪ Conduire des entretiens professionnels en ajustant son comportement aux interlocuteurs et à leur contexte : écoute du besoin vendeur/acheteur/investisseur, reformulation, validation, ▪ Faire des propositions pertinentes et donner des délais, ▪ Adopter une posture d'accompagnement des clients dans les différentes étapes de leur projet <ul style="list-style-type: none"> ✘ proposition de biens, visites, ✘ conseil et négociation, ✘ signature du compromis de vente ou engagement de location en fonction de garanties et de la réglementation en vigueur, ✘ suivi administratif et financier des affaires jusqu'à leur conclusion, ▪ Expliciter le sens des obligations des parties au regard des exigences réglementaires et de l'actualité jurisprudentielle (VEFA, Loi Hoguet, Carrez, fiscalité). <p>Une partie location – gestion locative</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir le régime applicable au logement loué : bail mixte, bail d'habitation et professionnel, bail commercial, ▪ Evaluer la valeur locative d'un bien et les éléments entrant dans le calcul des charges, ▪ Prendre en compte différentes composantes pour sélectionner les loueurs : caractéristiques du bien, solvabilité, délais, ▪ Constituer le dossier pour le candidat locataire et vérifier la prise en charge assurantielle du bail, ▪ Rédiger et faire signer le bail qui convient, ▪ Organiser et s'assurer du paiement des loyers et charges, ▪ Mettre en œuvre les processus d'état des lieux d'entrée et de sortie. |

| Domaines de Connaissances | Capacités ou savoir-faire associés |
|---|--|
| <p><u>Conduite de l'activité et des hommes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Management - Comptabilité des activités immobilières | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Adopter une posture d'accompagnement de son équipe : mettre en place et expliciter des objectifs individuels de conduite d'activité, informer ses équipes sur sa stratégie et ses objectifs, évaluer et faire évoluer la compétence de ses collaborateurs, ▪ Dans la conduite de l'activité, respecter et faire respecter le cadre juridique encadrant les différentes activités en matière de <ul style="list-style-type: none"> ✘ droit de l'immobilier, droit des contrats, droit pénal. ✘ droit de l'urbanisme, architecture et pathologies du bâtiment, ▪ Appréhender l'intérêt des différents dispositifs de défiscalisation : dispositifs De Robien, Besson, Scellier ... ▪ Diagnostiquer les besoins de sa clientèle, proposer des stratégies et supports possibles en matière d'investissement immobilier et aider à la décision, ▪ Analyser les documents et les autorisations d'urbanisme et d'aménagement en intégrant les dernières dispositions législatives et jurisprudentielles, ▪ Expliciter les procédures et outils de pilotage en matière d'opérations immobilières et d'aménagement : sécurité, salubrité, conformité, matériaux et éléments de construction, ▪ Suivre des projets de construction/réhabilitation en conformité avec une législation en perpétuelle évolution et dans la prévention des risques techniques et juridiques inhérents à l'opération immobilière. |
| Des savoir-faire en lien avec une des spécialisations ci-dessous | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Négociation, fonds de commerce | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apprécier les données de l'environnement concourant à la justification de la valeur d'un bien à la vente ou la location. ▪ Lire un bail commercial et aller aux éléments essentiels : date d'effet, activités autorisées, montant du loyer, modalités de réévaluation, conditions particulières (taxe foncière, honoraires syndic, etc.). |
| <ul style="list-style-type: none"> - Administration de biens, syndic | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Agir en qualité de mandataire, concourir par son action à la protection des intérêts des copropriétaires, des locataires, des propriétaires bailleurs, à la valorisation du patrimoine, <ul style="list-style-type: none"> - Accompagner la relation entre propriétaires bailleurs et locataires, entre copropriétaires, - Anime le syndicat des co-propriétaires, définit les priorités en termes de maintenance de l'immeuble, fait voter les décisions, les met en œuvre (appels de charges, appels d'offre, gestion des contrats, recouvrement et communication). |
| <ul style="list-style-type: none"> - Promotion | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Appréhender les tendances du marché en termes de besoins en logement en vue de la construction et/ou la réhabilitation de logements privés et/ou sociaux, en vue de l'accession à la propriété ou l'investissement locatif, à usage d'habitation ou professionnel, ▪ Conduire le projet avec les différents acteurs concernés de la prospection foncière à la réception. |

Débouchés

- Négociateur immobilier,
- Attaché commercial
- Commercial immobilier
- Technico-commercial en immobilier
- Agent commercial
- Chargé de gestion en immobilier
- Chargé du service de gérance locative
- Chargé de copropriété
- Chargé d'affaires
- Prospecteur ou chargé de recherche foncière
- Commercial en promotion immobilière
- Responsable des ventes de programmes

Environnement professionnel

- Agences immobilières (individuelles ou franchisées)
- Cabinets d'administration de biens
- Promoteurs

Références de stages ou de travaux effectués au cours de la formation

Administration de biens / Syndic de copropriété :

- *Opportunité de la création d'un service de syndic de copropriété sur Saint-Brieuc*
- *Création d'un poste de gestionnaire de parties communes*
- *La réhabilitation d'un immeuble ancien au cœur de la ville de Rennes*
- *De la gestion d'un sinistre à la gestion d'un immeuble*
- *Comment améliorer le service client lors de la reprise d'un immeuble ?*
- *Comment améliorer la qualité de nos prestations dans le cadre de la forte croissance du cabinet ?*

Administration de biens / gestion locative :

- *Comment améliorer la qualité de service administration de biens ?*
- *L'optimisation du service client en agence immobilière*
- *Comment assurer le développement du portefeuille de gestion ?*
- *Comment développer le service gestion location d'Acoprodin ?*
- *Comment au travers d'actions spécifiques développer un service de gestion ?*

Négociation fonds de commerce

- *Etude sur l'intérêt d'une création d'activité Transaction de Fonds de commerce*
- *Mise en place d'un département Boulangerie-Pâtisserie*
- *Quelles démarches entreprendre pour devenir leader sur le marché de la transaction des emplacements commerciaux en centre ville de Rennes ?*
- *Comment bien estimer un fonds de commerce ?*
- *Comment développer le service Transaction en Fonds de commerce ?*
- *Pourquoi conserver le poste "Fonds de commerce" ?*

Promotion immobilière

- *Le lancement d'une gamme de maisons à structure bois peut-il représenter une stratégie de développement pertinente chez Delta Entreprise ?*
- *De la réalisation à la commercialisation d'un programme neuf*

Contacts :

IUT de Saint Brieuc et Faculté des Métiers de Ker Lann à Bruz (35)

Responsables de la formation : Bruno Le Roy - Maître de conférences - Université de Rennes 1

Xavier Barbare - Faculté des Métiers de Ker Lann

Renseignements :

Frédéric REMONTE – Chargé de mission - Service de Formation Continue - Université de Rennes 1 - 4, rue

Kléber - 35000 Rennes - Tel : 02 23 23 39 50 - <http://sfc.univ-rennes1.fr> – courriel : frederic.remonte@univ-rennes1.fr