



DIPLÔME

Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Immobilier

Code : LG03610A



Niveau d'entrée : Bac

Niveau de sortie : Bac + 3, Bac + 4

ECTS : 180

Diplôme national

Oui

Déployabilité

Apprentissage : Formation pouvant se suivre en apprentissage

A la carte : Formation pouvant s'effectuer au rythme de l'élève, en s'inscrivant aux unités du cursus

Package : Formation pouvant se suivre en s'inscrivant à un "package" (groupe d'enseignements indissociables)

Contrat de professionnalisation : Formation pouvant se suivre en contrat de professionnalisation

Objectifs pédagogiques

La licence Immobilier de l'ICH est conçue pour donner aux élèves des compétences immobilières de base utiles dans l'exercice de toutes les activités immobilières. Elle leur ouvre donc la **possibilité de poursuivre leurs études dans le master de l'ICH**, afin d'approfondir leurs connaissances et compétences immobilières (master 1) et de se spécialiser dans un domaine d'activité spécifique (master 2).

La licence offre par ailleurs la **possibilité d'accéder immédiatement aux métiers de la transaction et de la gestion immobilières**. À cet égard, en application du 1^{er} de l'article 11 du décret du 20 juillet 1972 relatif aux conditions d'exercice des activités immobilières, la licence Immobilier de l'ICH ouvre droit à la délivrance par la Chambre de commerce et d'industrie de la **carte professionnelle** de Transactions sur immeubles et fonds de commerce, de Gestion immobilière et de Syndic de copropriété.

Compétences et débouchés

La **licence 1** et la **licence 2** confèrent les compétences générales suivantes:

- Utilisation des outils numériques
- Exploitation des données économiques, comptables, de gestion et de marketing
- Expression et communication orale et écrite en français et anglais
- Compréhension de l'organisation et du fonctionnement de l'entreprise: cadre juridique, relations de travail, management, comptabilité, techniques de prospection et négociation commerciale

La **licence 3** donne les compétences immobilières suivantes:

- Fondamentaux juridiques des activités immobilières
- Transaction immobilière: entremise en vente et location de biens immobiliers
- Gestion administrative de biens immobiliers pour le compte de copropriétaires et/ou de bailleurs et locataires
- Pilotage de travaux immobiliers (maintenance, amélioration, construction nouvelle), de la passation des marchés (maître d'œuvre, entreprises...) à la réception
- Comptabilité des activités immobilières: transaction, gestion locative, gestion de copropriétés, activité de marchand de bien et de promoteur immobilier

Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

Modalités de validation

Validation de la licence 1 et de la licence 2:

L'élève doit:

- valider l'ensemble des **unités d'enseignement (UE)** composant la licence 1 et de la licence 2:
 - soit par succès à l'examen; la validation des UE nécessite en principe une note de 10/20, mais une compensation est opérée entre les UE de la licence 1 et entre les UE de la licence 2;
 - soit par validation des études supérieures antérieures (VES) ou des acquis de l'expérience (VAE);
- la validation pour la licence 1 comme pour la licence 2 d'une **unité d'activité (UA)** sur justification d'une **activité immobilière ou non immobilière**, salariée ou indépendante, d'au moins **12 mois** (équivalent plein temps); les élèves formés dans le cadre d'un contrat d'alternance d'un an sont réputés remplir cette condition. Un rapport d'activité n'est pas requis.

Cette expérience professionnelle est restituée dans un rapport d'activité ou de stage.

Validation de la licence 3:

L'élève doit:

- valider l'ensemble des **unités d'enseignement (UE)** composant la licence 3:
 - soit par succès à l'examen (épreuve de mise en situation professionnelle); la validation des UE nécessite en principe une note de 10/20, mais une compensation est opérée entre les UE d'un même bloc de compétences; les notes inférieure à 8/20 ne sont cependant pas compensables; pour appliquer la compensation, les UE de 3 crédits sont affectées d'un coefficient 1, les UE de 6 ou 8 crédits d'un coefficient 2;
 - soit par validation des études supérieures antérieures (VES) ou des acquis de l'expérience (VAE);

- la validation d'une **unité d'activité (UA)** sur justification:
 - soit d'une **activité immobilière**, salariée ou indépendante, d'au moins **12 mois** (équivalent plein temps); les élèves formés dans le cadre d'un contrat d'alternance d'un an sont réputés remplir cette condition;
 - soit d'une **activité non immobilière**, salariée ou indépendante, d'au moins **24 mois** (équivalent plein temps), mobilisant des compétences communes à celles requises dans l'exercice d'une activité immobilière (compétences de gestion, de finance, de droit, de relation client, de management d'équipe...);
 - soit, dans les autres cas, d'un ou plusieurs **stages en entreprise** – ou autre organisme d'accueil privé ou public – dans l'immobilier d'une durée de **3 à 6 mois** (équivalent plein temps) ; dans ce cas, une convention de stage doit être conclue entre l'élève, l'organisme d'accueil et le Cnam. Cette expérience professionnelle est restituée dans un rapport d'activité ou de stage.

Prérequis et conditions d'accès

Accès en licence 1 :

Pour entrer en première année de licence (licence 1), le (la) candidat(e) doit justifier du baccalauréat ou d'un diplôme équivalent.

Accès direct en licence 3:

Pour accéder directement en licence 3, le (la) candidat(e) doit justifier :

- soit de la validation d'au moins les deux premières années d'une licence dans le domaine Droit-économie-gestion
- soit d'une formation de niveau au moins bac + 2 dans un domaine compatible avec la spécialisation immobilière de la licence 3 (formation en immobilier, droit, économie, gestion, finance, banque, assurance, commerce/vente, marketing, management, comptabilité, urbanisme, architecture, bâtiment/construction...), et sanctionnant un cursus post-bac d'un volume d'au moins 120 crédits européens (800 à 1000 heures)
- soit d'une décision de validation des acquis professionnels et personnels (VAPP) reconnaissant l'aptitude du candidat à suivre dans de bonnes conditions les enseignements de la licence 3

MENTIONS OFFICIELLES

Code RNCP

35924

Date d'enregistrement au RNCP

30/05/2025

Date de l'échéance de l'enregistrement au RNCP

31/08/2030

Mots-clés

[Marché de travaux privés](#)

[Bail](#)

[Vente immobilière](#)

[Droit de la propriété](#)

[Droit immobilier](#)

[Immobilier](#)

[ICH](#)

Informations complémentaires

Type de diplôme

[Licence générale](#)

Code NSF

128 - Droit, sciences politiques

313 - Finances, banque, assurances, immobilier

Codes ROME

Conseiller / Conseillère immobilier[C1504]

Négociateur / Négociatrice immobilier[C1504]

Agent / Agente immobilier[C1504]

Gestionnaire de copropriété[C1501]

Chargé / Chargée de gestion locative en immobilier[C1502]

Formacode

Gestion immobilière [42133]

Droit immobilier [13286]

Certif info

112462

Le certificateur est le Cnam.

Code du parcours

LG03610

URL externe

<https://ich.cnam.fr/formations/licence-de-l-ich/>

Modules d'enseignement

L1

- [Anglais général pour débutants](#)
- [Économie Générale : macroéconomie](#)
- [Économie Générale : microéconomie](#)
- [Expérience professionnelle](#)
- [Fondements du marketing](#)
- [Introduction à la sociologie](#)
- [Négociation et management de la force de vente : fondements](#)
- [Organisation du travail et des activités](#)
- [Outils et démarche de la communication écrite et orale](#)
- [Ouverture au monde du numérique](#)
- [Présentation générale du droit](#)
- [Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique](#)
- [Techniques de la statistique](#)
- [Techniques de négociation commerciale](#)
- [Techniques de prospection commerciale](#)

L2

- [Anglais professionnel](#)
- [Bases et outils de gestion de l'entreprise](#)
- [Comptabilité et gestion de l'entreprise](#)
- [Droit du travail : bases - aspects individuels et collectifs](#)
- [Environnement territorial et développement durable](#)
- [Excel avancé](#)
- [Expérience professionnelle](#)
- [Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines](#)
- [Initiation aux techniques juridiques fondamentales](#)
- [Introduction au management comptable et financier](#)
- [Les outils bureautiques](#)
- [Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web](#)

L3

- [Baux commerciaux](#)
- [Baux d'habitation](#)
- [Comptabilité immobilière](#)
- [Contrats de vente d'immeubles](#)
- [Copropriété et ensembles immobiliers](#)
- [Droit de la propriété immobilière](#)
- [Expérience professionnelle](#)
- [Initiation aux études juridiques immobilières](#)
- [Introduction à la pathologie des bâtiments](#)
- [Introduction à la technologie des bâtiments](#)
- [Marchés privés de travaux et de maîtrise d'oeuvre](#)
- [Statut et déontologie des professions immobilières](#)
- [Techniques de négociation immobilière](#)

Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.

Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous.
Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.

Utiliser les outils numériques de référence

LG036C1A

Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel

LG036C4A

Utiliser des techniques et outils de gestion

LG036C7A

Exploiter des données à des fins d'analyse

LG036C2A

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LG036C5A

Développer des pratiques professionnelles en gestion

LG036C8A

S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit et dans au moins une langue étrangère

LG036C3A

Appréhender le monde des affaires

LG036C6A