

Responsable d'affaires en immobilier

RNCP25482 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313m
Code(s) ROME	C1501, C1502, C1503, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2020

Certificateur(s)

ECORIS · SIRET : 38939545000031

<https://www.ecoris.com/>

INSTITUT FORMATION CONSEIL · SIRET : 37924163100058

Ly formation · SIRET : 81043501600011

<https://www.ecoris.com>

ICADEMIE · SIRET : 48908897100051

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le gestionnaire de biens immobiliers effectue la gestion locative et administrative d'un portefeuille de biens immobiliers. Il veille à la cohérence et à la qualité des services rendus aux clients et aux bonnes relations avec le bailleur. Il veille également à l'entretien et à la maintenance de l'hygiène et de la sécurité technique.

Le négociateur réalise les transactions immobilières et/ou foncières (entreprise, commerce, habitation, ...). Il conseille les clients sur les possibilités de transaction (vente, achat, location, ...). Il peut, avec la carte professionnelle, diriger une agence ou un réseau.

Le gestionnaire de biens suit les dossiers de syndic de copropriété de l'agence ou de pleine gestion locative. Il assure la gestion en autonomie d'un portefeuille immobilier, et s'occupe des assemblées générales. Il suit les convocations, procès-verbaux, aspects techniques, juridiques, comptables, gestion du personnel, assurances, ... Il est chargé de maintenir la communication entre les différents interlocuteurs (locataires, prestataires, personnels de proximité, ...) Il veille au recrutement et à la formation des personnels (gardiens, agents d'entretien, agents d'immeuble, ...)

Le négociateur immobilier recherche les mandats, effectue les estimations, conseille et accueille les clients intéressés par l'achat dans l'ancien ou le neuf. Il gère en autonomie un secteur géographique. Il rédige les compromis, suit ses clients du projet jusqu'à l'acte authentique de vente. Il peut évoluer vers des fonctions d'encadrement, créer ou reprendre une agence.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les compétences suivantes :

- Prospecter des biens immobiliers et analyser des tendances du secteur de l'immobilier;
- Administrer et gérer des patrimoines immobiliers de portefeuilles clients;
- Réaliser et assurer des transactions immobilières entre particuliers et/ou professionnels du secteur;
- Centraliser des informations et gérer des relations entre des clients et différents acteurs du secteur de l'immobilier.

Blocs de compétences

RNCP25482BC01 — Exercice de l'activité dans le respect du droit et des pratiques de l'immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Connaître l'environnement de l'immobilier et exercer son activité dans le respect du droit et des pratiques de l'immobilier.

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

RNCP25482BC02 — Maîtrise des techniques professionnelles propres au secteur de l'immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Analyser et commercialiser un bien immobilier.

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

RNCP25482BC03 — Maîtrise des fondamentaux de la gestion d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Maîtriser les dispositions juridiques, comptables et financières d'une entreprise.

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

RNCP25482BC04 — Mise en œuvre de la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

. Agences immobilières : entreprises généralement de petite dimension (2 à 10 salariés) opérant dans la transaction et/ou la gestion de biens immobiliers. Les agences sont indépendantes ou rattachées à un groupe.

. Promoteurs, constructeurs : entreprises en charge de la réalisation d'un programme immobilier et donc de la vente de biens sur plan.

. Service immobilier : service syndic ou gestion immobilière d'une collectivité locale ou d'une grande entreprise (exemple banque ou distribution).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Position hiérarchique : Cadre moyen ou assimilé /Agent de maîtrise

Position fonctionnelle :

- Négociateur;
- Responsable Syndic;
- Chargé de gestion;
- Conseiller commercial;
- Agent immobilier;
- Responsable d'affaires en immobilier.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

En tant qu'indépendant, cette activité est soumise à l'obtention d'une carte professionnelle T (Transaction) ou G (Gestion) délivrée par les Préfectures (certification du niveau II). En vertu de la loi ALUR (publication au JO du 26 mars 2014), il est créé une mention S (Syndics) et les cartes professionnelles seront délivrées par les Chambres de Commerce et de l'Industrie à partir d'une date définie par décret, au plus tard le 1er juillet 2015.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est composé de 8 membres avec voix délibératives dont :

- 1 président extérieur à Ecoris;
- 5 professionnels;
- 2 représentants d'Ecoris

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 8 membres avec voix délibératives dont :

- 1 président extérieur à Ecoris;
- 5 professionnels;
- 2 représentants d'Ecoris

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	04/01/2020
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4733

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34479

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ecoris@ecoris.com

<http://www.ecoris.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25482/>