

Chargé des affaires immobilières

RNCP35776 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42158, 42133
Code(s) ROME	C1503, C1501, C1502, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	08/07/2021
Date d'échéance	08/07/2023

Certificateur(s)

CONSEIL FORMATION QUALIFICATION · SIRET : 40132583200087

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900285	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMA PROF APPRENT AUTO METIERS COMM	30587453900060	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DES METIERS DU TERTIAIRE	52120302600021	Former et organiser l'évaluation
ESPL-ECOLE SUPERIEURE DES PAYS DE LOIRE	44344472400027	Former et organiser l'évaluation
GROUPE N2A	83260637000027	Former et organiser l'évaluation
IFPC	47798930500040	Former et organiser l'évaluation
IPAC	38416491900183	Former et organiser l'évaluation
ISCOD	88877726500016	Former et organiser l'évaluation
ISFAC	49098556100029	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35776-charge-des-affaires-immobilieres/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de chargé d'affaires immobilières appartient au secteur de l'immobilier. Il s'exerce auprès d'enseignes organisées en réseaux ou franchises, en syndicats de copropriétés, en agences indépendantes, ou en qualité de mandataire indépendant pour le compte d'une agence ou d'un réseau.

Il est autonome dans la gestion de son portefeuille clients tout en étant supervisé par un responsable de secteur ou directement le Directeur de l'agence. Il est responsable de ses transactions et perçoit dans ce cadre un commissionnement d'un pourcentage calculé sur le montant de la commission de la transaction défini par le mandat

de gestion ou de transaction.

Dans le cadre d'une activité indépendante, le chargé d'affaires immobilières a en charge le développement d'une clientèle qu'il met au service d'un agent immobilier ou d'un réseau. Il est 100% autonome dans la gestion de ses mandats et il perçoit un commissionnement à partir des transactions abouties.

ACTIVITÉS VISÉES

- Prospection d'un bien immobilier dans le cadre d'un achat, d'une vente ou d'une location
- Mise sous mandat d'une transaction immobilière à l'achat, la vente et à la location
- Accompagnement et administration de la transaction immobilière jusqu'à la vente, l'achat ou la mise en location

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Prospection d'un bien immobilier dans le cadre d'un achat, d'une vente ou d'une location
- Veille économique et commerciale du marché · Actions commerciales en vue de la constitution d'un portefeuille clients
- Mise sous mandat d'une transaction immobilière à l'achat, la vente et à la location
- Accueil des clients vendeurs, loueurs et acquéreur
- Analyses des besoins et propositions faites aux clients · Négociation entre les parties
- Accompagnement et administration de la transaction immobilière jusqu'à la vente, l'achat ou la mise en location
- Organisation de la négociation · Accompagnement dans l'application légale de la transaction immobilière ou de location

Blocs de compétences

RNCP35776BC01 — Prospection d'un bien immobilier dans le cadre d'un achat, d'une vente ou d'une location

LISTE DE COMPÉTENCES

Veille économique sur le marché foncier

- Mener une veille sur les évolutions du marché foncier afin de tenir à jour les connaissances à appliquer en matière de législation et de réglementation du secteur de l'immobilier afin de conseiller au mieux les vendeurs et les acquéreurs
- Conduire une veille sur le marché de l'immobilier pour trouver des biens à proposer à la vente ou à la location en appliquant une analyse concurrentielle sur la zone, le secteur et la situation géographique ciblée
- Conduire des actions de prospection afin de prendre en compte les tendances du marché en appliquant les avantages de la promotion immobilière en matière de défiscalisation et placements

Actions commerciales en vue de constituer un portefeuille client

- Prospecter les biens dans son secteur pour développer son portefeuille clients en utilisant les différents canaux d'information (internet, presse spécialisée, syndicats professionnels, réseau professionnel...)
- Animer son réseau de prospection en croisant les offres et les demandes des clients potentiels en concevant des actions commerciales sur le net et autres réseaux de distribution
- Développer et entretenir un réseau de professionnel et personnel afin de se tenir informé sur les opportunités d'affaires sur son secteur
- Visiter des biens afin d'en réaliser une estimation objective en observant la superficie, le foncier, le coût des charges de copropriétés, l'estimation des travaux à prévoir le cas échéant
- Evaluer la valeur du bien à partir du fichier PERVAL pour la vente d'un bien ou estimer la valeur locative à partir de la réalité du marché et de sa destination juridique dans l'objectif afin de pouvoir expliquer au futur mandataire sa démarche d'estimation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas

L'acquisition du bloc fait l'objet de remise de certificat

RNCP35776BC02 — Mise sous mandat d'une transaction immobilière à l'achat, la vente et à la location

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueil des clients vendeurs, loueurs et acquéreur

- Prendre en charge un client prospect qu'il soit vendeur ou acquéreur pour écouter sa demande et son besoin en s'assurant du respect réglementaire de sa demande
- Questionner le client pour identifier la demande en mesurant les exigences, les contraintes et le niveau de maturité

du projet de transaction

- Établir le profil du demandeur acquéreur pour mettre en phase la demande avec les biens en portefeuille en veillant de respecter la zone géographique, la superficie demandée, le prix, le budget...)

Analyses des besoins et propositions faites aux clients

- Maintenir un contact régulier avec les clients afin de s'assurer de l'intérêt porté à leur projet et de sa pérennité à court et moyen terme
- Exploiter les différentes bases du réseau professionnels les biens susceptibles de répondre aux besoins du client en prenant en compte tous les critères qui ont été abordés dans la demande du client
- Préparer les visites en analysant tous les critères qualitatifs et quantitatifs que le bien représente afin de pouvoir en faire une promotion juste et réaliste auprès du client
- Prendre en charge les visites des biens en accompagnant le client de manière à mettre en avant les critères définis lors du premier accueil

Négociation entre les parties

- Faire un rendu de visite pour préparer à la mise sur le marché des biens en utilisant les canaux de distribution de l'offre et les réseaux de professionnels
- Instaurer un dialogue entre la première visite et la contre visite pour déterminer les points de transaction en fonction de l'évaluation du bien, de son état et de sa situation géographique
- Évaluer le niveau de satisfaction du client pour proposer la signature d'un mandat de vente ou d'acquisition en proposant un plan d'action et une période d'engagement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à soutenir devant le jury de la certification

L'acquisition du bloc fait l'objet de remise de certificat

RNCP35776BC03 — Accompagnement et administration de la transaction immobilière jusqu'à la vente, l'achat ou la mise en location

LISTE DE COMPÉTENCES

Organisation de la négociation

- Informer le client des modalités d'acquisition du bien à vendre, à acquérir ou à louer pour lui permettre d'identifier tous les paramètres règlementaires, financiers et fiscaux devant être pris en compte
- Négocier le montant des transactions auprès des vendeurs et acquéreurs pour budgéter le coût de la transaction comprenant les frais de notaire en cas d'achat et de vente, les frais d'agence, les frais de gestion en cas de mandat de location
- Vérifier la solvabilité des acquéreurs en demandant de fournir les pièces justifiant les revenus afin d'instaurer une mise en confiance entre bailleur et locataire
- S'assurer que le propriétaire du bien mis en vente est le seul détenteur et qu'il n'est pas hypothéqué en demandant toutes les pièces justificatives qui démontre la propriété

Accompagnement dans l'application légale de la transaction immobilière ou de location

- Guider le client acquéreur ou vendeur dans l'établissement d'une promesse de vente pour permettre à la transaction d'aboutir en le mettant en relation avec des partenaires financiers (notaires, banques, courtiers....)
- Accompagner les parties jusqu'au terme de la transaction en respectant le cadre légal de la location en vérifiant l'application du cadre règlementaire en matière d'assurance, d'état des lieux, du diagnostic immobilier
- Rédiger un mandat de gestion pour la location d'un bien afin de définir les conditions d'administration du bien.
- Réaliser un état des lieux d'entrée avec le locataire afin de s'assurer que toutes les conditions d'entrée dans les lieux sont conformes au bail signé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas

L'acquisition du bloc fait l'objet de remise de certificat

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

IMMOBILIER

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les appellations des métiers correspondant au chargé d'affaires immobilières sont :

- Chargé d'affaires immobilières
- Chargé de la transaction immobilière
- Négociateur immobilier
- Agent immobilier
- Gestionnaire de biens immobiliers

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité n'est pas réglementée

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

Pour accéder à la certification : avoir suivi la formation de « Chargé d'affaires immobilières », en formation initiale ou sous statut d'étudiant ou en formation professionnelle continue au sein de CFQ ISIFA ou une autre école partenaire habilitée.

1. Pour accéder à la certification les prérequis sont :

1. Avoir un diplôme de niveau 5 à dominante commerciale (BTS Immobilier, BTS Négociation Relation Client, DUT Technique de commercialisation), certifications professionnelles Niveau 5 en gestion immobilière ou 1 an d'expérience professionnelle dans une fonction immobilière.

2. Hors VAE, réussir les tests d'entrée pour intégrer la formation et entretien avec un responsable du recrutement pour analyse du projet professionnel du candidat

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

• 5 personnes composent le jury : un représentant du certificateur qui préside le jury et 4 professionnels en exercice dans le secteur de la transaction immobilière

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 194 €
Selon la branche	7 193 € – 8 073 €
Prise en charge	Branches concernées
7 194 €	Valeur par défaut · 204 branches
8 073 €	CPNEF de l'HABITAT ET LOGEMENT ACCOMPAGNÉS, CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière, CPNEFP des jardineries et graineteries
7 290 €	CPNE de l'immobilier
7 193 €	CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération

Base légale

Date de décision	08/07/2021
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	08/07/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	35	3	100 %	—
2018	18	0	100 %	78 %
2017	18	0	100 %	89 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP29827

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37641

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35776/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	110
Parcours menés à terme	61
Taux d'achèvement	55 %
Période	06/2022 – 01/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	111
Montant total engagé	197 558 €
Coût moyen par dossier	1 780 €
Durée moyenne	71 h
Période	05/2022 – 07/2023
France compétences	97 %
Reste à charge titulaire	2 %
France Travail	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.