

Responsable d'affaires en immobilier

RNCP36662 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313m
Formacode(s)	42133, 13286, 42178, 42186
Code(s) ROME	C1503, C1501, C1502, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/07/2022
Date d'échéance	01/07/2025

Certificateur(s)

ECORIS · SIRET : 38939545000031
<https://www.ecoris.com/>

Partenaires habilités

37 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 37 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS LES AMIS DE MONTALEMBERT	78063239400059	Former et organiser l'évaluation
AXELERANCE FORMATION	51164901400046	Former et organiser l'évaluation
E.A. FORMATION	49100571600015	Former et organiser l'évaluation
ECOLE FINISTERIENNE COMMERCE GESTION	44911917100030	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	38939545000023	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	38939545000031	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	38939545000049	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	49836707700027	Former et organiser l'évaluation
EFISIO	82991223700056	Former et organiser l'évaluation
EPSECO BAYONNE	33882972400040	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 37 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36662-responsable-d-affaires-en-immobilier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le responsable d'affaires en immobilier est responsable de la gestion et de l'administration des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location mais aussi des biens faisant partie de projets de construction. Il se doit de bien connaître les règles de fiscalité des secteurs bancaires et des assurances en immobilier. Le responsable d'affaires en immobilier se doit d'abord de maîtriser complètement le processus de transactions immobilières, de la prospection à la conclusion des dossiers commerciaux.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit

Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière

Option 1 : Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

Option 2 : Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés

Option 3 : Pilotage d'une opération de promotion immobilière, de sa conception à sa commercialisation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit

Réaliser une veille de l'évolution des réglementations en vigueur dans le secteur de l'immobilier afin de garantir un cadre administratif et législatif valide lors de transactions immobilières

Analyser des garanties en fonction des réglementations en vigueur afin de sécuriser des transactions immobilières et conseiller des clients

Détecter des manquements et alerter des clients acquéreurs et propriétaires sur les obligations à respecter afin de fiabiliser des opérations d'achats, de ventes ou de locations immobilières

Promouvoir d'une manière commerciale des biens immobiliers (exposition, affichage en agence, présentation sur des sites Internet, etc.) pour accroître leur visibilité tout en respectant le cadre législatif en vigueur et en veillant à respecter les normes éthiques et déontologiques de la profession

Présenter un bien immobilier à un client et l'informer sur les modalités d'acquisition afin de l'accompagner au mieux dans sa démarche quel que soit la situation envisagée (immobilier commercial, viager, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchands de biens, location résidence principale)

Utiliser les techniques de communication pour recevoir, accueillir aimablement des clients et prospects par téléphone, courriels électroniques ou en physique et garantir un service de qualité

Interpréter et reformuler des réglementations en vigueur pour pouvoir les présenter et les mentionner d'une manière simple aux clients

Utiliser l'anglais à des fins professionnelles, s'entretenir et échanger en anglais, par téléphone, avec un client et/ou un prospect

Accompagner la rédaction ou rédiger des compromis de vente et des engagements de location de biens immobiliers afin de produire les documents légaux nécessaires aux transactions immobilières

Surveiller et contrôler la réalisation des versements des montants financiers (garanties, frais d'agence, coûts des biens immobiliers) pour confirmer l'officialisation des transactions immobilières

Assurer la validité des documents et preuves de garanties pour réaliser des transactions immobilières

Assurer, dans le respect de la réglementation relative à la déontologie des professions immobilières, une intermédiation dans le cadre des ventes ou locations afin d'aider les parties à la conclusion d'accords et en veillant à leur efficacité et à leur validité

Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

Etablir un bilan patrimonial immobilier en proposant à chaque client une étude personnalisée de sa situation pour accroître la rentabilité de ses biens

Calculer une rentabilité d'investissements immobiliers afin de mettre en place une stratégie patrimoniale basée sur différentes options d'investissements immobiliers dont les intérêts financiers potentiels sont évalués

Définir le plan de financement et le montage financier le plus adapté à la situation des clients acquéreurs de biens immobiliers en s'appuyant sur ses connaissances en matières immobilière, financière, juridique et financière

Ajuster le conseil lors d'un changement de situation du client afin de formuler des propositions d'investissements cohérentes

Elaborer des documents de travail (plan d'investissement, plan de financement, ...) pour accompagner des clients dans la gestion de leur patrimoine

Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière

Analyser l'environnement de l'entreprise, en identifiant l'ensemble des parties prenantes, afin de repérer les enjeux et évolutions stratégiques impactant l'activité de l'entreprise

Analyser l'image de marque de l'entreprise et son niveau de notoriété, afin de positionner la marque de l'entreprise sur le marché

Réaliser une étude concurrentielle, à partir d'un benchmark réalisé, afin de positionner les produits/services de l'entreprise par rapport à l'offre des entreprises concurrentes

Réaliser un diagnostic interne et externe d'une organisation en vue d'identifier des problématiques et de définir des

propositions cohérentes

Déterminer des profils recherchés en fonction des services à réaliser, afin de les sélectionner et de constituer l'équipe

Mener des entretiens d'embauche efficaces pour fiabiliser des recrutements

Gérer les formalités d'embauche et suivre régulièrement les règles, règlements et conventions afin de se conformer à la législation applicable en terme de recrutement

Maîtriser les principales règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines afin d'assurer ses fonctions dans le strict respect du Code du Travail

Evaluer l'action managériale de son équipe afin de développer les performances individuelles et collectives

Veiller à la gestion financière des actions internes pour assurer la dimension économique de son équipe

Appréhender les statuts d'agent commercial et d'agent immobilier afin de maîtriser la réglementation afférente à ces deux statuts

Manager une équipe au sein d'une agence immobilière en utilisant les techniques adaptées au contexte et à l'équipe, afin de garantir et d'optimiser les résultats

Conduire et/ou participer à une réunion et adapter son comportement en fonction de la situation y compris à distance afin de transmettre un message clair et cohérent

Assurer l'animation de son service et maîtriser les échanges entre les membres de l'équipe pour motiver et donner du sens à son équipe

Anticiper et/ou gérer les conflits entre chaque membre afin d'être garant de la cohésion de l'équipe

Jouer un rôle de médiateur et/ou intervenir en tant qu'arbitre afin de faciliter l'écoute et la compréhension voire recadrer son équipe en période de conflits

Comprendre les enjeux de l'accompagnement de son équipe en période de conflits pour prévenir toute dégradation de la situation

En veillant au respect de la réglementation, animer une communauté autour de l'identité d'une agence immobilière sur les réseaux sociaux afin de fidéliser la cible et/ou d'en prospecter de nouvelles

Elaborer des campagnes de référencement afin de renforcer la visibilité d'un site sur des moteurs de recherche

Définir une stratégie Social Media et appréhender le métier d'influenceur pour faciliter l'atteinte de ses objectifs marketing et commerciaux

Option n°1 : Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

Effectuer une veille permanente de l'état du marché de l'immobilier afin de prévoir le futur de l'activité immobilière dans un périmètre précis

Identifier des tendances et trouver des biens immobiliers susceptibles d'être au centre de futures transactions immobilières afin de rester concurrentiel et de répondre aux attentes des clients

Gérer et analyser une base de données de biens immobiliers, de clients et/ou prospects afin vérifier la compatibilité entre l'offre et la demande

Maîtriser les outils de recherche sur Internet (moteur de recherche, annuaires en lignes, sites d'annonces immobilières, réseaux sociaux, sites spécialisés, etc.) afin d'identifier des biens susceptibles de répondre aux besoins des clients

Déterminer des caractéristiques (nature, superficie, atouts, etc.) de biens immobiliers lors de visites pour identifier un possible intérêt commercial

Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier (un logement, un local commercial ou un terrain), sur la base des caractéristiques du bien immobilier, et en tenant compte de l'environnement économique, juridique, géographique ou technique de ce bien

S'appuyer sur des outils d'analyse et de comparaisons spécifiques afin de crédibiliser l'évaluation réalisée

Analyser les techniques de construction et les pathologies d'un bien afin d'en identifier la pertinence économique

Maîtriser les différents diagnostics techniques et sanitaires ainsi que leur réglementation afin d'analyser les résultats issus des différents rapports de diagnostics immobiliers

Option n°2 : Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés

Assurer la gestion administrative des biens immobiliers en se conformant à la législation en vigueur en matière de gestion locative et de gestion de syndic afin d'assurer la pérennité de la copropriété

Préparer, animer et rédiger les compte-rendu des assemblées générales de copropriétaires

Planifier des travaux de rénovation ou de réhabilitation

Préparer et assurer le suivi des contrats avec les différents prestataires

Renseigner des documents comptables, juridiques et fiscaux d'une copropriété pour répondre aux exigences légales

S'assurer de l'exécution du règlement de copropriété et du suivi des décisions issues des assemblées générales

Préparer et suivre les baux d'habitation et les baux commerciaux de leur conclusion à leur résiliation

Contrôler le bon déroulement de la relation contractuelle locative
 Effectuer ou contrôler la comptabilité de l'activité locative
 Conseiller des propriétaires ou des copropriétaires sur des possibilités de valorisation de leur bien
 Prévenir et régler les litiges entre copropriétaires
 Option n°3 : Pilotage d'une opération de promotion immobilière, de sa conception à sa commercialisation
 Prospecter des terrains et identifier leur potentiel en vue d'un futur projet immobilier
 Constituer et suivre un fichier d'affaires potentielles
 Réaliser le pré-montage et le soutien opérationnel jusqu'à l'obtention du permis de construire ou d'aménager
 Effectuer une veille réglementaire et politique sur les questions de développement, d'urbanisme afin d'anticiper les évolutions du secteur
 Réaliser des études préalables et concevoir un programme en fonction d'un site choisi et en se référant au PLU
 Définir le projet en analysant les aspects financiers, juridiques et techniques
 Proposer une pré-étude technique, juridique et financière des opérations en montage (analyser le marché, la concurrence, établir les bilans prévisionnels...)
 Réaliser un premier bilan de l'opération : en fonction du prix d'achat proposé pour le terrain, estimer un coût des travaux pour pouvoir en déduire le prix de vente de la future construction
 Suivre la mise en oeuvre d'un projet et sa commercialisation
 Gérer le montage et la commercialisation d'une opération en VEFA
 Maîtriser le phasage commercial et financier d'une opération immobilière

Blocs de compétences

RNCP36662BC01 — Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une veille de l'évolution des réglementations en vigueur dans le secteur de l'immobilier afin de garantir un cadre administratif et législatif valide lors de transactions immobilières
 Analyser des garanties en fonction des réglementations en vigueur afin de sécuriser des transactions immobilières et conseiller des clients
 Détecter des manquements et alerter des clients acquéreurs et propriétaires sur les obligations à respecter afin de fiabiliser des opérations d'achats, de ventes ou de locations immobilières
 Promouvoir d'une manière commerciale des biens immobiliers (exposition, affichage en agence, présentation sur des sites Internet, etc.) pour accroître leur visibilité tout en respectant le cadre législatif en vigueur et en veillant à respecter les normes éthiques et déontologiques de la profession
 Présenter un bien immobilier à un client et l'informer sur les modalités d'acquisition afin de l'accompagner au mieux dans sa démarche quel que soit la situation envisagée (immobilier commercial, viager, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchands de biens, location résidence principale)
 Utiliser les techniques de communication pour recevoir, accueillir aimablement des clients et prospects par téléphone, courriels électroniques ou en physique et garantir un service de qualité
 Interpréter et reformuler des réglementations en vigueur pour pouvoir les présenter et les mentionner d'une manière simple aux clients
 Utiliser l'anglais à des fins professionnels, s'entretenir et échanger en anglais, par téléphone, avec un client et/ou un prospect
 Accompagner la rédaction ou rédiger des compromis de vente et des engagements de location de biens immobiliers afin de produire les documents légaux nécessaires aux transactions immobilières
 Surveiller et contrôler la réalisation des versements des montants financiers (garanties, frais d'agence, coûts des biens immobiliers) pour confirmer l'officialisation des transactions immobilières
 Assurer la validité des documents et preuves de garanties pour réaliser des transactions immobilières
 Assurer, dans le respect de la réglementation relative à la déontologie des professions immobilières, une intermédiation dans le cadre des ventes ou locations afin d'aider les parties à la conclusion d'accords et en veillant à leur efficacité et à leur validité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : cas pratique

RNCP36662BC02 — Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir un bilan patrimonial immobilier en proposant à chaque client une étude personnalisée de sa situation pour accroître la rentabilité de ses biens

Calculer une rentabilité d'investissements immobiliers afin de mettre en place une stratégie patrimoniale basée sur différentes options d'investissements immobiliers dont les intérêts financiers potentiels sont évalués

Définir le plan de financement et le montage financier le plus adapté à la situation des clients acquéreurs de biens immobiliers en s'appuyant sur ses connaissances en matières immobilière, financière, juridique et financière

Ajuster le conseil lors d'un changement de situation du client afin de formuler des propositions d'investissements cohérentes

Elaborer des documents de travail (plan d'investissement, plan de financement, ...) pour accompagner des clients dans la gestion de leur patrimoine

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : cas pratique

RNCP36662BC03 — Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'environnement de l'entreprise, en identifiant l'ensemble des parties prenantes, afin de repérer les enjeux et évolutions stratégiques impactant l'activité de l'entreprise

Analyser l'image de marque de l'entreprise et son niveau de notoriété, afin de positionner la marque de l'entreprise sur le marché

Réaliser une étude concurrentielle, à partir d'un benchmark réalisé, afin de positionner les produits/services de l'entreprise par rapport à l'offre des entreprises concurrentes

Réaliser un diagnostic interne et externe d'une organisation en vue d'identifier des problématiques et de définir des propositions cohérentes

Déterminer des profils recherchés en fonction des services à réaliser, afin de les sélectionner et de constituer l'équipe

Maîtriser les principales règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines afin d'assurer ses fonctions dans le strict respect du Code du Travail

Anticiper et/ou gérer les conflits entre chaque membre afin d'être garant de la cohésion de l'équipe

En veillant au respect de la réglementation, animer une communauté autour de l'identité d'une agence immobilière sur les réseaux sociaux afin de fidéliser la cible et/ou d'en prospector de nouvelles

Elaborer des campagnes de référencement afin de renforcer la visibilité d'un site sur des moteurs de recherche

Définir une stratégie Social Media et appréhender le métier d'influenceur pour faciliter l'atteinte de ses objectifs marketing et commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : cas pratique

RNCP36662BC04 — Option n°1 : Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Effectuer une veille permanente de l'état du marché de l'immobilier afin de prévoir le futur de l'activité immobilière dans un périmètre précis

Identifier des tendances et trouver des biens immobiliers susceptibles d'être au centre de futures transactions immobilières afin de rester concurrentiel et de répondre aux attentes des clients

Gérer et analyser une base de données de biens immobiliers, de clients et/ou prospects afin vérifier la compatibilité entre l'offre et la demande

Maîtriser les outils de recherche sur Internet (moteur de recherche, annuaires en lignes, sites d'annonces immobilières, réseaux sociaux, sites spécialisés, etc.) afin d'identifier des biens susceptibles de répondre aux besoins des clients

Déterminer des caractéristiques (nature, superficie, atouts, etc.) de biens immobiliers lors de visites pour identifier un possible intérêt commercial

Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier (un logement, un local commercial ou un terrain), sur la base des caractéristiques du bien immobilier, et en tenant compte de l'environnement économique, juridique, géographique

ou technique de ce bien

S'appuyer sur des outils d'analyse et de comparaisons spécifiques afin de crédibiliser l'évaluation réalisée

Analyser les techniques de construction et les pathologies d'un bien afin d'en identifier la pertinence économique

Maîtriser les différents diagnostics techniques et sanitaires ainsi que leur réglementation afin d'analyser les résultats issus des différents rapports de diagnostics immobiliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : cas pratique

RNCP36662BC05 — Option n°2 : Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer la gestion administrative des biens immobiliers en se conformant à la législation en vigueur en matière de gestion locative et de gestion de syndic afin d'assurer la pérennité de la copropriété

Préparer, animer et rédiger les compte-rendu des assemblées générales de copropriétaires

Planifier des travaux de rénovation ou de réhabilitation

Préparer et assurer le suivi des contrats avec les différents prestataires

Renseigner des documents comptables, juridiques et fiscaux d'une copropriété pour répondre aux exigences légales

S'assurer de l'exécution du règlement de copropriété et du suivi des décisions issues des assemblées générales

Préparer et suivre les baux d'habitation et les baux commerciaux de leur conclusion à leur résiliation

Contrôler le bon déroulement de la relation contractuelle locative

Effectuer ou contrôler la comptabilité de l'activité locative

Conseiller des propriétaires ou des copropriétaires sur des possibilités de valorisation de leur bien

Prévenir et régler les litiges entre copropriétaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : cas pratique

RNCP36662BC06 — Option n°3 : Pilotage d'une opération de promotion immobilière, de sa conception à sa commercialisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Prospecter des terrains et identifier leur potentiel en vue d'un futur projet immobilier

Constituer et suivre un fichier d'affaires potentielles

Réaliser le pré-montage et le soutien opérationnel jusqu'à l'obtention du permis de construire ou d'aménager

Effectuer une veille réglementaire et politique sur les questions de développement, d'urbanisme afin d'anticiper les évolutions du secteur

Réaliser des études préalables et concevoir un programme en fonction d'un site choisi et en se référant au PLU

Définir le projet en analysant les aspects financiers, juridiques et techniques

Proposer une pré-étude technique, juridique et financière des opérations en montage (analyser le marché, la concurrence, établir les bilans prévisionnels...)

Réaliser un premier bilan de l'opération : en fonction du prix d'achat proposé pour le terrain, estimer un coût des travaux pour pouvoir en déduire le prix de vente de la future construction

Suivre la mise en œuvre d'un projet et sa commercialisation

Gérer le montage et la commercialisation d'une opération en VEFA

Maîtriser le phasage commercial et financier d'une opération immobilière

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : cas pratique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Services immobiliers (service syndic ou gestion immobilière d'une collectivité locale ou d'une grande entreprise)

Agences immobilières (entreprises généralement de petite dimension opérant dans la transaction et/ou la gestion de biens immobiliers)

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Négociateur immobilier
 Responsable Syndic
 Chargé de gestion
 Gestionnaire de copropriétés
 Conseiller commercial / Conseiller immobilier
 Agent immobilier / Agent commercial
 Responsable d'affaires en immobilier
 Promoteur immobilier / Responsable de programmes immobiliers
 Monteur d'affaires immobilières
 Prospecteur foncier

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La loi du 2 janvier 1970 (dite « loi Hoguet ») et son décret d'application du 20 juillet 1972 exigent une carte professionnelle de toute personne qui intervient d'une manière habituelle dans certaines opérations qu'elle liste. Il s'agit notamment de l'achat, la vente, l'échange, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non-bâtis ; de l'achat, la vente ou la location-gérance de fonds de commerce ; ainsi que de la gestion immobilière. Ainsi, les activités visées par la certification sont soumises à l'obtention d'une carte professionnelle T (Transaction) ou G (Gestion). En vertu de la loi ALUR (publication au JO du 26 mars 2014), il est créé une mention S (Syndics) et les cartes professionnelles sont délivrées par les Chambres de Commerce et de l'Industrie (CCI).

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'inscription à la certification par la formation est soumise à un entretien préalable et au passage de tests de niveau. Le niveau de départ des personnes et les compétences acquises permettront de définir la durée du parcours pédagogique menant à la certification.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Niveau 5 validé ou niveau 4 (bac) suivi de 5 années d'expérience

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

1 président extérieur au certificateur
 3 professionnels

2 représentants du certificateur dont son directeur

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	7 718 €
Selon la branche	5 972 € – 8 351 €

Prise en charge	Branches concernées
7 718 €	Valeur par défaut · 200 branches
8 351 €	CPNEF de l'HABITAT ET LOGEMENT ACCOMPAGNÉS, CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEF des organismes publics et coopératifs de l'habitat social
7 748 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services), CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
8 327 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
7 740 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
7 695 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
6 561 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 399 €	CPNE de l'immobilier
6 239 €	CPNEFP Commerce à distance
6 160 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
5 972 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics

Base légale

Date de décision	01/07/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/07/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	236	2	94 %	77 %
2018	236	2	93 %	77 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34479

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40660

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34479

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ecoris.com/formation-ecoris/bachelor-immobilier-transaction/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36662/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2026 à 06/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	993
Parcours menés à terme	959
Taux d'achèvement	97 %
Période	07/2022 – 12/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	996
Montant total engagé	921 509 €
Coût moyen par dossier	925 €
Durée moyenne	53 h
Période	07/2022 – 06/2025
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	4 %
France Travail	2 %
Entreprise	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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