

Responsable d' affaires en immobilier

RNCP40660 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42133, 42158, 42186, 42178
Code(s) ROME	C1503, C1501, C1502, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/05/2025
Date d'échéance	23/05/2030

Certificateur(s)

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

Partenaires habilités

33 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 33 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AXELERANCE FORMATION	51164901400046	Former et organiser l'évaluation
E.A. FORMATION	49100571600015	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
E.F.C.G.	44911917100048	Former et organiser l'évaluation
EFISIO	82991223700064	Former et organiser l'évaluation
EPSECO BAYONNE	33882972400040	Former et organiser l'évaluation
FCF-ARGOS	42021942000031	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 33 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40660-responsable-d-affaires-en-immobilier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un secteur immobilier en pleine mutation, les professionnels de l'immobilier doivent relever plusieurs défis pour répondre aux évolutions du marché. Le secteur s'est par ailleurs digitalisé et prend en compte l'impact environnemental dans ses pratiques. Dans un contexte économique, social et réglementaire complexe, les professionnels doivent renforcer leurs compétences de base et disposer d'une expertise juridique adaptée aux spécificités de l'immobilier.

Ce titre vise à former des responsables d'affaires en immobilier, capables de gérer et administrer des biens destinés à

la vente, à la location, ou dans des projets de construction, tout en intégrant des pratiques responsables. Ces professionnels appliquent les règles de fiscalité propres au secteur et utilisent des outils numériques pour optimiser la gestion des biens et la relation client. Sensibles aux enjeux de responsabilité sociétale des entreprises, ils veillent au respect des normes environnementales et privilégient les pratiques durables.

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. Le responsable d'affaires a la possibilité d'exercer pour différentes structures telles que des promoteurs, des syndicats de copropriété, des agences immobilières, des lotisseurs, des aménageurs, des services spécialisés de banques, de collectivités locales ou encore dans le secteur du logement social. En permanence en contact avec des prospects, des locataires, des propriétaires, des communes, des experts, le responsable d'affaires en immobilier présente un très bon relationnel et est habile lorsqu'il s'agit de négocier dans l'intérêt de ses clients et/ou de son employeur. Le terrain et les déplacements font partie intégrante du quotidien du responsable d'affaires en immobilier, qui doit visiter et prendre connaissance des différents biens immobiliers qui lui sont confiés. Ce professionnel de l'immobilier doit prendre en compte les changements liés à son environnement : la digitalisation et la dimension environnementale dans ses activités.

ACTIVITÉS VISÉES

- Compréhension de l'environnement économique et juridique immobilier
- Administration des ventes et des locations immobilières
- Analyse technique d'un bien immobilier
- Définition d'un projet pour un client
- Accompagnement et optimisation fiscale
- Gestion financière d'un centre de profit ou service immobilier
- Développement commercial d'un centre de profit ou service immobilier
- Management d'un centre de profit ou service immobilier

Spécialisations / Options :

- Prospection et acquisition de biens immobiliers
- Négociation et Transaction

ou

- Gestion locative de biens immobiliers
- Administration des spécificités locatives

ou

- Gestion administrative et juridique d'un portefeuille de copropriété
- Gestion comptable d'un portefeuille de copropriété
- Gestion courante d'une copropriété
- Accompagnement relationnel des copropriétaires

ou

- Étude de faisabilité d'un projet de programme immobilier
- Montage d'une opération de promotion immobilière
- Pilotage d'une opération de promotion immobilière

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Analyser le cadre réglementaire lié à la réglementation professionnelle (loi Hoguet) en identifiant les lois associées (loi du 6 juillet 1989, Loi du 10 juillet 1965, Loi SRU, ALUR, ELAN etc) et en recensant les bonnes pratiques de l'éthique et de la déontologie de la profession.
- Organiser un dispositif de veille portant sur le cadre réglementaire prédictible aux transactions immobilières, en identifiant les sources de veille et en analysant l'évolution des réglementations en vigueur afin de garantir un cadre administratif et législatif valide/conforme et fiabiliser les opérations immobilières.
- Identifier les différents modes de transactions immobilières (viager, immobilier commercial, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchands de biens, location résidence principale) en se basant sur les besoins exprimés par le client afin d'engager une relation contractuelle.
- Identifier les principaux organes de la copropriété et ses fondamentaux en examinant le règlement de copropriété, le rôle du syndic et du conseil syndical, les appels de fonds, en identifiant des parties communes et privatives afin de sécuriser l'administration du portefeuille de biens en gestion.

- Assurer l'administration des ventes et locations conformément à la réglementation en évaluant un bien immobilier, en rédigeant et suivant les mandats, en établissant les avant-contrats afin de sécuriser les transactions.
- Encadrer la gestion administrative des locataires en appliquant la réglementation portant sur les relations entre les bailleurs et les locataires, en assurant le respect du contrat de location, du loyer et des charges, des réparations et de l'entretien et des formalités de congé afin de sécuriser l'administration du portefeuille de biens locatifs.
- Intégrer les diverses normes administratives (urbanisme, réglementations environnementales, normes de construction d'accessibilité PMR) dans les projets immobiliers, en appliquant les Plans Locaux d'Urbanisme (PLU) ainsi que la loi d'artificialisation des sols (BRS et ZAN) conformément à l'article 50 de la loi SRU afin de garantir la conformité réglementaire et la faisabilité des projets.
- Analyser les caractéristiques d'un bien immobilier, en calculant les surfaces de plancher, et en identifiant les normes techniques et la réglementation des matériaux de construction et de rénovation appliquées, afin de mettre en avant la qualité, la sécurité et la pérennité des ouvrages réalisés.
- Repérer les innovations technologiques ainsi que les matériaux de réemploi dans les projets de construction et de rénovation tout en veillant à intégrer les normes d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap en appliquant les réglementations en vigueur et les meilleures pratiques pour garantir des espaces inclusifs et accessibles à tous afin de favoriser des pratiques durables, réduire l'empreinte environnementale, et optimiser les coûts de construction.
- Conseiller les clients dans la réalisation de leurs projets immobiliers et financiers, en repérant les besoins et les projets des clients, en tenant compte de leurs objectifs personnels, professionnels, et financiers, en intégrant des critères environnementaux et durables, tels que l'utilisation de matériaux écologiques, les dispositifs de défiscalisation verte, et les normes énergétiques, pour promouvoir des investissements responsables, inclusifs et durables.
- Identifier les différents types d'impôts auxquels sont soumis les particuliers (IR, IS, TVA, TIPP, TF, TH), en intégrant les caractéristiques spécifiques de chaque impôt, afin de déterminer la situation fiscale du client.
- Calculer et optimiser l'impôt sur le revenu en intégrant les mécanismes de calcul des parts fiscales, les taux marginaux d'imposition (TMI), les plafonnements du quotient familial (QF), et les crédits et réductions d'impôts, afin d'assurer la conformité et maximiser les avantages fiscaux pour les contribuables.
- Estimer les plus-values immobilières en tenant compte des champs d'application, des cas d'exonération, des coûts d'acquisition, des abattements et des taux de taxation, pour garantir une gestion fiscale optimale des transactions immobilières.
- Évaluer les différents types de crédits immobiliers (amortissable, infime, PTZ), en tenant compte des types de taux (fixe, variable), et des assurances et garanties associées (hypothèques, cautionnements), afin d'accompagner efficacement les emprunteurs dans leurs démarches de financement.
- Spécifier les dispositifs de défiscalisation (Pinel, LMNP, LMP, FCPI, FIP, SOFICA) et les régimes de loueurs en meublé, en calculant les avantages fiscaux et en intégrant les conditions d'éligibilité et les plafonnements des niches fiscales, pour optimiser les investissements immobiliers et financiers des clients.
- Identifier les situations nécessitant des conseils fiscaux avancés, en veillant à la conformité avec les réglementations en vigueur et à l'optimisation des intérêts des clients afin de mettre en relation les clients avec des notaires et avocats fiscalistes spécialisés et sécuriser les opérations complexes.
- Concevoir les budgets pour toutes les opérations du centre de profit ou service immobilier, en intégrant les prévisions de dépenses et de revenus afin d'assurer une gestion financière optimale.
- Mesurer les performances financières d'une agence ou service immobilier en analysant les principaux KPI afin d'identifier les écarts par rapport aux prévisions et proposer des mesures correctives.
- Définir une stratégie marketing et de communication, en analysant les tendances du marché et les indicateurs de performance (KPI) pertinents, afin de renforcer la notoriété de l'agence, d'attirer de nouveaux clients et de fidéliser la clientèle existante.
- Concevoir des annonces immobilières percutantes, adaptées aux différents canaux de diffusion, et les publier efficacement tout en respectant le cadre législatif en vigueur en utilisant des indicateurs de performance (KPI) pour maximiser la visibilité et l'engagement des clients potentiels.
- Développer la digitalisation au sein de son service ou agence (IA), en identifiant les tâches pouvant être digitalisées pour optimiser la performance au travail et faciliter la gestion des projets.
- Analyser les données pertinentes portant sur les prospects et clients, en les collectant et en les exploitant à l'aide d'outils de CRM, pour développer le potentiel commercial de l'agence.
- Déterminer les profils recherchés en fonction du savoir être et des compétences recherchées, en collaboration avec le service des ressources humaines afin de sélectionner les candidats et de constituer une équipe diversifiée, multiculturelle incluant les personnes en situation de handicap.

- Mener les entretiens de recrutement, en prenant en compte les enjeux liés à la diversité et au handicap, en respectant les règles de conduite en matière d'entretien de recrutement afin d'écartier toute discrimination (âge, sexe, situation familiale, état de santé), en respectant la politique de recrutement de l'entreprise afin de garantir l'homogénéité et la performance du service.
- Élaborer l'ensemble des documents nécessaires au recrutement et à la gestion du personnel, en s'assurant de leur mise à jour régulière, en veillant à l'affiliation aux organismes sociaux et en transmettant les éléments de paie, afin de remplir les obligations réglementaires de l'entreprise à l'égard de ses salariés et dans le respect de la réglementation en vigueur, de la prise en compte des situations de handicap et des situations particulières.
- Contribuer à l'intégration des collaborateurs de son équipe, en collaborant avec la fonction RH de l'entreprise et/ou la direction, en assurant la mise en œuvre d'actions de formation pour son équipe, en analysant les besoins en compétences de celle-ci, afin de garantir son efficacité opérationnelle.
- Animer une équipe en s'adaptant aux modalités de travail de chacun (en présentiel ou en distanciel) en organisant des réunions et des points de coordination, et en définissant des objectifs précis et mesurables, afin d'optimiser la gestion des projets & garantir le respect des objectifs et priorités fixés, tout en prenant les dispositions nécessaires pour permettre l'inclusion des collaborateurs en situation de handicap et en garantissant le bien être des collaborateurs et la performance collective.

Option :

- Identifier des biens immobiliers à vendre en analysant les annonces, en visitant les biens, et en réalisant une étude de marché grâce à l'intelligence artificielle afin de constituer un portefeuille attractif de biens immobiliers qui respecte les critères définis par l'agence et les attentes des clients.
- Développer les mandats de vente en exploitant les données d'un logiciel CRM en contactant les propriétaires, en élaborant un argumentaire convaincant tout en respectant les normes RGPD, afin d'élargir le portefeuille de l'agence.
- Conduire des entretiens de découverte en posant des questions ciblées et en utilisant des techniques d'écoute active (en présentiel ou via un logiciel de visioconférence) afin d'identifier les besoins et les attentes des clients, en prenant en compte leurs critères de recherche, leurs contraintes budgétaires pour offrir des solutions immobilières adaptées.
- Estimer la valeur des biens immobiliers en utilisant différentes méthodes (comparaison, revenu, valeur antérieure, sol et construction), en analysant les caractéristiques et l'environnement des biens, afin de fournir une évaluation précise et documentée aux clients, en tenant compte des diagnostics techniques et des tendances du marché.
- Proposer une sélection de biens immobiliers, en réalisant une visite des biens en présentiel ou par une visite virtuelle à 360° en recueillant et analysant toutes les informations pertinentes lors des visites et diagnostics, en incluant des aspects techniques, juridiques, financiers et environnementaux, afin de garantir une présentation exhaustive facilitant ainsi la prise de décision.
- Conduire une négociation pour un acheteur en utilisant des techniques de négociation éprouvées, en abordant les objections et en justifiant les prix de manière argumentée, afin de parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties.

Option :

- Identifier et sélectionner des locataires solvables, en menant des entretiens approfondis, et en évaluant les dossiers de candidature, afin de garantir un taux d'occupation optimal pour les propriétaires-bailleurs.
- Estimer la valeur locative des biens immobiliers en analysant les caractéristiques du bien, les diagnostics techniques, et les tendances du marché locatif, afin de proposer un loyer attractif qui maximise les revenus des propriétaires tout en respectant les réglementations en vigueur.
- Fournir des conseils personnalisés aux propriétaires-bailleurs en analysant les performances locatives, en identifiant les opportunités d'optimisation des revenus, et en proposant des améliorations pour la gestion des biens (accessibilité PSH, normes environnementales) afin de maintenir une relation de confiance et d'assurer une gestion proactive de son portefeuille.
- Élaborer les contrats de location en veillant à la conformité légale, en détaillant les conditions d'occupation, les droits et obligations des parties, afin sécuriser la relation.
- Assurer la gestion des revenus locatifs en émettant des appels de loyers et charges, en procédant aux relances en cas d'impayés, afin de garantir des flux financiers réguliers, tout en assurant la traçabilité des transactions.
- Gérer techniquement les biens immobiliers confiés en planifiant et supervisant les travaux d'entretien courant, en coordonnant les interventions des prestataires, et en gérant les sinistres éventuels, afin de maintenir la valeur et la sécurité des biens, et de répondre rapidement aux besoins des locataires.
- Administrer les locations saisonnières en appliquant les principes de conciergerie, en assurant la rotation rapide des locataires, l'entretien des biens, et la coordination des services de nettoyage et de maintenance, afin de

maximiser les taux d'occupation et de garantir une expérience client de haute qualité.

- Assurer la gestion d'un parc de logements sociaux en respectant les réglementations spécifiques, en coordonnant l'attribution des logements, en assurant un suivi social des locataires, et en veillant à l'entretien et à la sécurité des biens, afin de contribuer à la mission sociale de l'agence et de garantir le bien-être des résidents.

Option :

- Assurer la gestion administrative et juridique d'un portefeuille de copropriétés, en organisant et en tenant les assemblées générales (en présentiel ou distanciel), en rédigeant les procès-verbaux et en veillant à l'application des décisions prises afin d'assurer la pérennité de la copropriété.
- Assurer la comptabilité d'un portefeuille de copropriétés, en enregistrant les opérations financières, en répartissant les charges, en préparant les états financiers, et en garantissant la conformité des comptes avec les normes comptables et les exigences légales.
- Suivre les encaissements des charges et des appels de fonds, en mettant en place des actions de recouvrement en cas de retard ou d'impayé, afin d'assurer la solvabilité de la copropriété.
- Superviser l'entretien et la maintenance des parties communes, en coordonnant les interventions des prestataires afin de s'assurer de la qualité des travaux réalisés.
- Établir un plan de maintenance préventive, en anticipant les besoins de rénovation (performance environnementale et accessibilité PSH) pour s'assurer de la pérennité des infrastructures et des équipements communs.
- Promouvoir l'accessibilité et les pratiques durables au sein de la copropriété, en adaptant les infrastructures et les services pour répondre aux besoins des personnes en situation de handicap, et aux normes environnementales afin de sensibiliser les copropriétaires à l'importance des critères ESG.
- Assurer le rôle de médiateur entre les copropriétaires et le conseil syndical, en fournissant des informations claires et régulières sur la gestion de la copropriété et en répondant aux sollicitations et réclamations afin de veiller à la cohésion des copropriétaires.

Option :

- Effectuer une veille réglementaire et politique sur les questions de développement et d'urbanisme, en consultant des bases de données fiables et actualisées afin d'anticiper les évolutions du secteur et optimiser la faisabilité des projets immobiliers.
- Réaliser une veille des tendances de nouveaux modes de vies en consultant les principaux sites d'informations du secteur afin de répondre aux besoins spécifiques des futurs acquéreurs.
- Appliquer des critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) dans la conception et la réalisation des projets immobiliers, pour promouvoir des solutions durables et innovantes afin de contribuer à la valorisation responsable des projets de promotion immobilière.
- Prospecter des terrains et identifier leur potentiel en vue d'un futur projet immobilier, en constituant et suivant un fichier d'affaires potentielles, et en rédigeant des propositions d'acquisition adaptées afin de développer les programmes immobiliers de la société de promotion.
- Réaliser une étude de faisabilité en analysant les aspects financiers, juridiques, techniques et RSE afin de concevoir un programme en fonction du site choisi et du Plan Local d'Urbanisme (PLU), et de s'assurer de la viabilité du projet immobilier.
- Établir un rétroplanning du projet, en planifiant les étapes clés du projet en affectant les ressources internes et externes afin de coordonner l'ensemble des parties prenantes.
- Déterminer une stratégie de commercialisation, en maîtrisant le montage et la commercialisation d'une opération en VEFA, ainsi que le phasage commercial et financier pour assurer la rentabilité et le succès du projet.
- Réaliser un premier bilan de l'opération en estimant les coûts des travaux et en déduisant le prix de vente de la future construction, basé sur le prix d'achat proposé pour le terrain afin de respecter les échéances du projet.
- Assurer le suivi d'une opération immobilière en coordonnant les actions nécessaires au déroulement de la réalisation de l'ouvrage, à la livraison et à la commercialisation des programmes immobiliers, pour maximiser les ventes et s'assurer du déroulé du projet conforme à la date fixée.

Blocs de compétences

RNCP40660BC01 — Administrer l'activité immobilière en conformité avec les obligations réglementaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser le cadre réglementaire lié à la réglementation professionnelle (loi Hoguet) en identifiant les lois associées (loi du 6 juillet 1989, Loi du 10 juillet 1965, Loi SRU, ALUR, ELAN etc) et en recensant les bonnes pratiques de

l'éthique et de la déontologie de la profession.

- Organiser un dispositif de veille portant sur le cadre réglementaire prédictible aux transactions immobilières, en identifiant les sources de veille et en analysant l'évolution des réglementations en vigueur afin de garantir un cadre administratif et législatif valide/conforme et fiabiliser les opérations immobilières.
- Identifier les différents modes de transactions immobilières (viager, immobilier commercial, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchands de biens, location résidence principale) en se basant sur les besoins exprimés par le client afin d'engager une relation contractuelle.
- Identifier les principaux organes de la copropriété et ses fondamentaux en examinant le règlement de copropriété, le rôle du syndic et du conseil syndical, les appels de fonds, en identifiant des parties communes et privatives afin de sécuriser l'administration du portefeuille de biens en gestion.
- Assurer l'administration des ventes et locations conformément à la réglementation en évaluant un bien immobilier, en rédigeant et suivant les mandats, en établissant les avant-contrats afin de sécuriser les transactions.
- Encadrer la gestion administrative des locataires en appliquant la réglementation portant sur les relations entre les bailleurs et les locataires, en assurant le respect du contrat de location, du loyer et des charges, des réparations et de l'entretien et des formalités de congé afin de sécuriser l'administration du portefeuille de biens locatifs.
- Intégrer les diverses normes administratives (urbanisme, régulations environnementales, normes de construction d'accessibilité PMR) dans les projets immobiliers, en appliquant les Plans Locaux d'Urbanisme (PLU) ainsi que la loi d'artificialisation des sols (BRS et ZAN) conformément à l'article 50 de la loi SRU afin de garantir la conformité réglementaire et la faisabilité des projets.
- Analyser les caractéristiques d'un bien immobilier, en calculant les surfaces de plancher, et en identifiant les normes techniques et la réglementation des matériaux de construction et de rénovation appliquées, afin de mettre en avant la qualité, la sécurité et la pérennité des ouvrages réalisés.
- Repérer les innovations technologiques ainsi que les matériaux de réemploi dans les projets de construction et de rénovation tout en veillant à intégrer les normes d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap en appliquant les réglementations en vigueur et les meilleures pratiques pour garantir des espaces inclusifs et accessibles à tous afin de favoriser des pratiques durables, réduire l'empreinte environnementale, et optimiser les coûts de construction.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas d'une entreprise (réelle ou reconstituée), production d'un rapport

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.

RNCP40660BC02 — Accompagner et optimiser le patrimoine immobilier d'un client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Conseiller les clients dans la réalisation de leurs projets immobiliers et financiers, en repérant les besoins et les projets des clients, en tenant compte de leurs objectifs personnels, professionnels, et financiers, en intégrant des critères environnementaux et durables, tels que l'utilisation de matériaux écologiques, les dispositifs de défiscalisation verte, et les normes énergétiques, pour promouvoir des investissements responsables, inclusifs et durables.
- Identifier les différents types d'impôts auxquels sont soumis les particuliers (IR, IS, TVA, TIPP, TF, TH), en intégrant les caractéristiques spécifiques de chaque impôt, afin de déterminer la situation fiscale du client.
- Calculer et optimiser l'impôt sur le revenu en intégrant les mécanismes de calcul des parts fiscales, les taux marginaux d'imposition (TMI), les plafonnements du quotient familial (QF), et les crédits et réductions d'impôts, afin d'assurer la conformité et maximiser les avantages fiscaux pour les contribuables.
- Estimer les plus-values immobilières en tenant compte des champs d'application, des cas d'exonération, des coûts d'acquisition, des abattements et des taux de taxation, pour garantir une gestion fiscale optimale des transactions immobilières.
- Évaluer les différents types de crédits immobiliers (amortissable, infime, PTZ), en tenant compte des types de taux (fixe, variable), et des assurances et garanties associées (hypothèques, cautionnements), afin d'accompagner efficacement les emprunteurs dans leurs démarches de financement.
- Spécifier les dispositifs de défiscalisation (Pinel, LMNP, LMP, FCPI, FIP, SOFICA) et les régimes de loueurs en meublé, en calculant les avantages fiscaux et en intégrant les conditions d'éligibilité et les plafonnements des niches fiscales, pour optimiser les investissements immobiliers et financiers des clients.
- Identifier les situations nécessitant des conseils fiscaux avancés, en veillant à la conformité avec les réglementations en vigueur et à l'optimisation des intérêts des clients afin de mettre en relation les clients avec des

notaires et avocats fiscalistes spécialisés et sécuriser les opérations complexes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle, production d'une synthèse, présentation orale

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.

RNCP40660BC03 — Manager et gérer un centre de profit immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir les budgets pour toutes les opérations du centre de profit ou service immobilier, en intégrant les prévisions de dépenses et de revenus afin d'assurer une gestion financière optimale.
- Mesurer les performances financières d'une agence ou service immobilier en analysant les principaux KPI afin d'identifier les écarts par rapport aux prévisions et proposer des mesures correctives.
- Définir une stratégie marketing et de communication, en analysant les tendances du marché et les indicateurs de performance (KPI) pertinents, afin de renforcer la notoriété de l'agence, d'attirer de nouveaux clients et de fidéliser la clientèle existante.
- Concevoir des annonces immobilières percutantes, adaptées aux différents canaux de diffusion, et les publier efficacement tout en respectant le cadre législatif en vigueur en utilisant des indicateurs de performance (KPI) pour maximiser la visibilité et l'engagement des clients potentiels.
- Développer la digitalisation au sein de son service ou agence (IA), en identifiant les tâches pouvant être digitalisées pour optimiser la performance au travail et faciliter la gestion des projets.
- Analyser les données pertinentes portant sur les prospects et clients, en les collectant et en les exploitant à l'aide d'outils de CRM, pour développer le potentiel commercial de l'agence.
- Déterminer les profils recherchés en fonction du savoir être et des compétences recherchées, en collaboration avec le service des ressources humaines afin de sélectionner les candidats et de constituer une équipe diversifiée, multiculturelle incluant les personnes en situation de handicap.
- Mener les entretiens de recrutement, en prenant en compte les enjeux liés à la diversité et au handicap, en respectant les règles de conduite en matière d'entretien de recrutement afin d'écarter toute discrimination (âge, sexe, situation familiale, état de santé), en respectant la politique de recrutement de l'entreprise afin de garantir l'homogénéité et la performance du service.
- Élaborer l'ensemble des documents nécessaires au recrutement et à la gestion du personnel, en s'assurant de leur mise à jour régulière, en veillant à l'affiliation aux organismes sociaux et en transmettant les éléments de paie, afin de remplir les obligations réglementaires de l'entreprise à l'égard de ses salariés et dans le respect de la réglementation en vigueur, de la prise en compte des situations de handicap et des situations particulières.
- Contribuer à l'intégration des collaborateurs de son équipe, en collaborant avec la fonction RH de l'entreprise et/ou la direction, en assurant la mise en œuvre d'actions de formation pour son équipe, en analysant les besoins en compétences de celle-ci, afin de garantir son efficacité opérationnelle.
- Animer une équipe en s'adaptant aux modalités de travail de chacun (en présentiel ou en distanciel) en organisant des réunions et des points de coordination, et en définissant des objectifs précis et mesurables, afin d'optimiser la gestion des projets & garantir le respect des objectifs et priorités fixés, tout en prenant les dispositions nécessaires pour permettre l'inclusion des collaborateurs en situation de handicap et en garantissant le bien être des collaborateurs et la performance collective.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas d'une entreprise (réelle ou reconstituée), production d'un rapport

Mise en situation professionnelle, production d'une synthèse, présentation orale

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.

RNCP40660BC04 — Gérer une activité de transaction immobilière - Bloc optionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier des biens immobiliers à vendre en analysant les annonces, en visitant les biens, et en réalisant une étude de marché grâce à l'intelligence artificielle afin de constituer un portefeuille attractif de biens immobiliers qui respecte les critères définis par l'agence et les attentes des clients.
- Développer les mandats de vente en exploitant les données d'un logiciel CRM en contactant les propriétaires, en élaborant un argumentaire convaincant tout en respectant les normes RGPD, afin d'élargir le portefeuille de l'agence.

- Conduire des entretiens de découverte en posant des questions ciblées et en utilisant des techniques d'écoute active (en présentiel ou via un logiciel de visioconférence) afin d'identifier les besoins et les attentes des clients, en prenant en compte leurs critères de recherche, leurs contraintes budgétaires pour offrir des solutions immobilières adaptées.
- Estimer la valeur des biens immobiliers en utilisant différentes méthodes (comparaison, revenu, valeur antérieure, sol et construction), en analysant les caractéristiques et l'environnement des biens, afin de fournir une évaluation précise et documentée aux clients, en tenant compte des diagnostics techniques et des tendances du marché.
- Proposer une sélection de biens immobiliers, en réalisant une visite des biens en présentiel ou par une visite virtuelle à 360° en recueillant et analysant toutes les informations pertinentes lors des visites et diagnostics, en incluant des aspects techniques, juridiques, financiers et environnementaux, afin de garantir une présentation exhaustive facilitant ainsi la prise de décision.
- Conduire une négociation pour un acheteur en utilisant des techniques de négociation éprouvées, en abordant les objections et en justifiant les prix de manière argumentée, afin de parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle, production d'une synthèse, présentation orale

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.

RNCP40660BC05 — Gérer une activité de gestion locative - Bloc optionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et sélectionner des locataires solvables, en menant des entretiens approfondis, et en évaluant les dossiers de candidature, afin de garantir un taux d'occupation optimal pour les propriétaires-bailleurs.
- Estimer la valeur locative des biens immobiliers en analysant les caractéristiques du bien, les diagnostics techniques, et les tendances du marché locatif, afin de proposer un loyer attractif qui maximise les revenus des propriétaires tout en respectant les réglementations en vigueur.
- Fournir des conseils personnalisés aux propriétaires-bailleurs en analysant les performances locatives, en identifiant les opportunités d'optimisation des revenus, et en proposant des améliorations pour la gestion des biens (accessibilité PSH, normes environnementales) afin de maintenir une relation de confiance et d'assurer une gestion proactive de son portefeuille.
- Élaborer les contrats de location en veillant à la conformité légale, en détaillant les conditions d'occupation, les droits et obligations des parties, afin sécuriser la relation.
- Assurer la gestion des revenus locatifs en émettant des appels de loyers et charges, en procédant aux relances en cas d'impayés, afin de garantir des flux financiers réguliers, tout en assurant la traçabilité des transactions.
- Gérer techniquement les biens immobiliers confiés en planifiant et supervisant les travaux d'entretien courant, en coordonnant les interventions des prestataires, et en gérant les sinistres éventuels, afin de maintenir la valeur et la sécurité des biens, et de répondre rapidement aux besoins des locataires.
- Administrer les locations saisonnières en appliquant les principes de conciergerie, en assurant la rotation rapide des locataires, l'entretien des biens, et la coordination des services de nettoyage et de maintenance, afin de maximiser les taux d'occupation et de garantir une expérience client de haute qualité.
- Assurer la gestion d'un parc de logements sociaux en respectant les réglementations spécifiques, en coordonnant l'attribution des logements, en assurant un suivi social des locataires, et en veillant à l'entretien et à la sécurité des biens, afin de contribuer à la mission sociale de l'agence et de garantir le bien-être des résidents.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle, production d'une synthèse, présentation orale

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.

RNCP40660BC06 — Gérer une activité de gestion de syndic - Bloc optionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer la gestion administrative et juridique d'un portefeuille de copropriétés, en organisant et en tenant les assemblées générales (en présentiel ou distanciel), en rédigeant les procès-verbaux et en veillant à l'application des décisions prises afin d'assurer la pérennité de la copropriété.
- Assurer la comptabilité d'un portefeuille de copropriétés, en enregistrant les opérations financières, en répartissant

les charges, en préparant les états financiers, et en garantissant la conformité des comptes avec les normes comptables et les exigences légales.

- Suivre les encaissements des charges et des appels de fonds, en mettant en place des actions de recouvrement en cas de retard ou d'impayé, afin d'assurer la solvabilité de la copropriété.
- Superviser l'entretien et la maintenance des parties communes, en coordonnant les interventions des prestataires afin de s'assurer de la qualité des travaux réalisés.
- Établir un plan de maintenance préventive, en anticipant les besoins de rénovation (performance environnementale et accessibilité PSH) pour s'assurer de la pérennité des infrastructures et des équipements communs.
- Promouvoir l'accessibilité et les pratiques durables au sein de la copropriété, en adaptant les infrastructures et les services pour répondre aux besoins des personnes en situation de handicap, et aux normes environnementales afin de sensibiliser les copropriétaires à l'importance des critères ESG.
- Assurer le rôle de médiateur entre les copropriétaires et le conseil syndical, en fournissant des informations claires et régulières sur la gestion de la copropriété et en répondant aux sollicitations et réclamations afin de veiller à la cohésion des copropriétaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas d'une entreprise (réelle ou reconstituée), production d'un rapport

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.

RNCP40660BC07 — Piloter une opération de promotion immobilière - Bloc optionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Effectuer une veille réglementaire et politique sur les questions de développement et d'urbanisme, en consultant des bases de données fiables et actualisées afin d'anticiper les évolutions du secteur et optimiser la faisabilité des projets immobiliers.
- Réaliser une veille des tendances de nouveaux modes de vies en consultant les principaux sites d'informations du secteur afin de répondre aux besoins spécifiques des futurs acquéreurs.
- Appliquer des critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) dans la conception et la réalisation des projets immobiliers, pour promouvoir des solutions durables et innovantes afin de contribuer à la valorisation responsable des projets de promotion immobilière.
- Prospector des terrains et identifier leur potentiel en vue d'un futur projet immobilier, en constituant et suivant un fichier d'affaires potentielles, et en rédigeant des propositions d'acquisition adaptées afin de développer les programmes immobiliers de la société de promotion.
- Réaliser une étude de faisabilité en analysant les aspects financiers, juridiques, techniques et RSE afin de concevoir un programme en fonction du site choisi et du Plan Local d'Urbanisme (PLU), et de s'assurer de la viabilité du projet immobilier.
- Établir un rétroplanning du projet, en planifiant les étapes clés du projet en affectant les ressources internes et externes afin de coordonner l'ensemble des parties prenantes.
- Déterminer une stratégie de commercialisation, en maîtrisant le montage et la commercialisation d'une opération en VEFA, ainsi que le phasage commercial et financier pour assurer la rentabilité et le succès du projet.
- Réaliser un premier bilan de l'opération en estimant les coûts des travaux et en déduisant le prix de vente de la future construction, basé sur le prix d'achat proposé pour le terrain afin de respecter les échéances du projet.
- Assurer le suivi d'une opération immobilière en coordonnant les actions nécessaires au déroulement de la réalisation de l'ouvrage, à la livraison et à la commercialisation des programmes immobiliers, pour maximiser les ventes et s'assurer du déroulé du projet conforme à la date fixée.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas d'une entreprise (réelle ou reconstituée)

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les responsables d'affaires en immobilier peuvent exercer dans un vaste domaine d'activités, incluant la promotion immobilière, la gestion des biens, la transaction (achat, vente, location) ainsi que le conseil en investissement. La

taille des entreprises ou services employeurs varie considérablement, allant des petites agences immobilières aux grandes sociétés de promotion immobilière, ou service immobilier d'une grande entreprise. Les entreprises employant des responsables d'affaires en immobilier varient considérablement en taille. Elles peuvent être des PME locales avec quelques employés ou des grandes entreprises nationales ou internationales avec plusieurs centaines de salariés. Les entreprises peuvent également être des agences immobilières indépendantes, des franchises, des sociétés de gestion immobilière ou de promotion immobilière.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable d'agence immobilière
- Responsable d'affaires en immobilier
- Négociateur immobilier
- Agent immobilier / Agent commercial
- Conseiller commercial / Conseiller immobilier
- Responsable de gestion locative / Responsable location
- Gestionnaire location
- Chargé de mission gestion locative
- Responsable Syndic / Responsable copropriété
- Gestionnaire de copropriétés
- Promoteur immobilier / Responsable de programmes immobiliers
- Commercial VEFA
- Prospecteur foncier/ Développeur foncier

RÉGLEMENTATIONS 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 candidat doit être titulaire d'une certification de niveau 5 dans le domaine de l'immobilier et/ou démontrer une appétence et des compétences préalables dans ce domaine, qui permettront de définir la durée du parcours pédagogique menant à la certification.

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

3 représentants qualifiés des professions visées par le titre, pour moitié employeurs et pour moitié salariés et de façon à concourir à une représentation équilibrée des hommes et des femmes,

2 représentants du certificateur,

1 président extérieur à l'organisme de certification.

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	23/05/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/05/2030
Date de dernière délivrance possible	23/05/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	318	4	95 %	—
2022	379	1	91 %	69 %
2021	314	5	93 %	61 %
2020	270	4	96 %	62 %
2019	237	2	97 %	62 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36662

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36662, RNCP37641, RNCP38811

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40660/>

Où se former

Formations référencées	52
Organismes	7
Régions couvertes	12
Prix indicatif	672 € – 11 830 €
Durée	763 – 812 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	64
Organismes gestionnaires (CFA)	14
Organismes formateurs	16
Régions couvertes	7
Départements couverts	16
Organismes certifiés Qualiopi	16
Formations à distance	9
Sessions	de 09/2024 à 08/2029

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	577
Parcours menés à terme	341
Taux d'achèvement	59 %
Période	07/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	582
Montant total engagé	855 931 €
Coût moyen par dossier	1 471 €
Durée moyenne	47 h
Période	06/2025 – 08/2026
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	6 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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