

Gestionnaire d'affaires immobilières

RNCP41800 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310, 313
Formacode(s)	13297, 42184, 42133
Code(s) ROME	C1501, C1504, C1502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2025
Date d'échéance	18/12/2027

Certificateur(s)

GPE ECOLE SUPERIEURE PROFESSIONS IMMOB · SIRET : 78461733400072

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification atteste des compétences nécessaires pour accompagner des particuliers, des entreprises ou des investisseurs dans leurs projets immobiliers, qu'il s'agisse d'acquisition, de vente, de location, de gestion locative ou de gestion de copropriété. Elle garantit la maîtrise des dimensions techniques, juridiques, commerciales, financières et réglementaires indispensables à l'exercice de ces activités dans un environnement en forte mutation.

Elle répond aux besoins du marché immobilier confronté depuis 2022 à une crise multifactorielle : hausse des taux d'intérêt, contraction de la demande, durcissement des obligations environnementales (notamment l'interdiction progressive de mise en location des logements classés F et G), régulations renforcées des meublés touristiques et évolution des usages vers des bâtiments plus modulaires et hybrides. Dans ce contexte, les entreprises immobilières – agences indépendantes, réseaux, directions immobilières – recherchent des professionnels capables de sécuriser les opérations, d'intégrer les enjeux techniques et réglementaires et d'agir avec autonomie et responsabilité.

Dans un secteur en pleine transformation, marqué par la digitalisation, la transition écologique et des attentes clients accrues en matière de conseil, la certification atteste de compétences transverses, permettant aux professionnels d'intervenir de façon opérationnelle et responsable sur l'ensemble des segments du marché immobilier. Elle favorise ainsi leur employabilité, leur mobilité entre les différentes branches d'activité du secteur et leur contribution à l'adaptation durable des pratiques immobilières.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse du marché immobilier et positionnement de l'offre
Conception d'une stratégie de prospection et de communication immobilière
Suivi de la performance commerciale des actions immobilières
Qualification des projets immobiliers et estimation des biens
Élaboration de la stratégie de commercialisation du bien immobilier et conseil client
Sécurisation du parcours de vente immobilière
Mise en place du mandat et commercialisation du bien immobilier
Sélection du locataire et sécurisation de la location
Suivi administratif, comptable et réglementaire de la location
Administration générale et gouvernance de la copropriété
Pilotage technique, budgétaire et patrimonial de la copropriété
Organisation et animation de l'activité quotidienne
Création, pilotage financier et développement de projets immobiliers innovants

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser l'écosystème immobilier local et national en mobilisant une veille juridique, économique, concurrentielle et territoriale afin d'identifier les opportunités de développement commercial adaptées à sa structure.

Positionner une offre de services immobiliers en étudiant les besoins des clients cibles, les attentes sociétales (accessibilité, durabilité) et les positionnements concurrents dans le but de construire une stratégie différenciante.

Élaborer une politique tarifaire en tenant compte du positionnement stratégique, des contraintes réglementaires et des exigences de transparence, dans le but d'optimiser la rentabilité et diversifier les modes de rémunération.

Définir une stratégie de prospection commerciale en choisissant les canaux adaptés (digitaux, réseaux, événements professionnels...) dans le but d'attirer des prospects qualifiés.

Concevoir un plan de communication commerciale multicanal en combinant outils digitaux et supports traditionnels pour valoriser ses prestations auprès des publics visés.

Concevoir un budget prévisionnel des actions commerciales et marketing en hiérarchisant les dépenses selon les objectifs visés afin d'assurer un retour sur investissement pertinent.

Déterminer des indicateurs de performance commerciale et marketing en structurant un tableau de bord intégrant des dimensions économiques, sociales et environnementales afin d'évaluer et ajuster la stratégie.

Mesurer la satisfaction client à chaque étape du parcours commercial en recueillant des données qualitatives et quantitatives afin d'améliorer continuellement l'offre et la relation client.

Interpréter les données économiques liées au marché immobilier local ou national en mobilisant des outils graphiques et statistiques afin de comprendre les évolutions de l'offre, de la demande et des niveaux de prix.

Analyser les effets d'une mesure publique sur le fonctionnement d'un marché immobilier en mobilisant des notions d'économie immobilière et en construisant un argumentaire structuré afin de prendre position sur la pertinence ou les limites de l'intervention.

Qualifier les besoins d'un vendeur ou d'un acquéreur en menant un entretien structuré et en identifiant les contraintes financières, juridiques et personnelles afin de définir le périmètre de la transaction.

Évaluer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier en mobilisant des données de marché comparables, des grilles de prix et des éléments liés à la performance énergétique et à l'accessibilité afin de fixer un prix de commercialisation pertinent.

Présenter une stratégie de vente au vendeur en proposant et en argumentant le prix de mise en vente, les canaux de commercialisation, les actions de valorisation du bien et le positionnement par rapport à la concurrence afin de favoriser son adhésion et générer des visites ciblées par des acheteurs solvables.

Présenter les atouts d'un bien immobilier en construisant un argumentaire structuré intégrant ses caractéristiques techniques, énergétiques, esthétiques et géographiques afin de renforcer son attractivité auprès des acquéreurs potentiels.

Conseiller le propriétaire sur les techniques de valorisation d'un bien immobilier en proposant des actions ciblées (dépersonnalisation, aménagement, éclairage, home-staging) afin d'optimiser son potentiel visuel et déclencher des visites qualifiées.

Conseiller l'acquéreur ou l'investisseur sur la rentabilité d'un bien immobilier en prenant en compte les flux financiers attendus, les charges, le marché local et les perspectives de valorisation à moyen terme afin de l'aider à prendre une décision d'investissement informée et cohérente avec ses objectifs patrimoniaux.

Constituer un dossier de vente ou d'acquisition en réunissant les documents techniques, juridiques, fiscaux et environnementaux obligatoires afin de sécuriser la transaction et informer les parties prenantes.

Négocier les conditions d'une transaction immobilière en tenant compte des intérêts du mandant, des caractéristiques du marché, des marges de manœuvre financières et du cadre juridique, dans le but de parvenir à un accord équitable.

Accompagner la rédaction des avant-contrats ou actes de vente en collaborant avec les notaires ou conseils juridiques afin de garantir la conformité aux obligations légales et réglementaires.

Vérifier la solvabilité d'un acquéreur en analysant les justificatifs fiscaux, patrimoniaux et bancaires pour prévenir les risques liés à l'aboutissement de la transaction.

Mettre en place un mandat de gestion locative en identifiant les obligations du mandant et les modalités juridiques, fiscales et techniques applicables afin de sécuriser la relation contractuelle et la mission confiée.

Organiser la commercialisation d'un bien en location en sélectionnant les canaux de diffusion adaptés et en valorisant les caractéristiques essentielles du logement afin de garantir un taux d'occupation optimal.

Analyser la solvabilité d'un candidat locataire en examinant les pièces justificatives et en évaluant sa capacité à assumer les charges locatives dans le but de prévenir les impayés.

Superviser les états des lieux d'entrée et de sortie en mobilisant des outils de constat numérique et des grilles

d'évaluation normées afin de limiter les litiges et préserver les intérêts des deux parties.

Assurer le suivi administratif et comptable du contrat de location en tenant à jour les appels de loyers, charges et régularisations, dans le respect des échéances et de la législation en vigueur.

Gérer les situations d'impayés ou de conflits locatifs en appliquant les procédures légales et en mobilisant des solutions de médiation ou de prévention afin de favoriser un recouvrement amiable et équitable.

Conseiller la copropriété sur les travaux d'entretien ou de mise aux normes en évaluant l'état des équipements ou du bâti et en intégrant les obligations liées à la performance énergétique, à l'accessibilité et à la sécurité afin de préserver la valeur patrimoniale de l'immeuble et le confort des occupants.

Conduire une assemblée générale en préparant les convocations, les documents réglementaires et l'ordre du jour dans le but de garantir la transparence et la régularité des décisions collectives

Mettre en œuvre les décisions issues de l'assemblée générale en planifiant les actions votées et en coordonnant les prestataires sélectionnés afin de répondre efficacement aux engagements pris.

Gérer les relations avec les copropriétaires en assurant un suivi réactif des demandes individuelles et une communication claire sur la gestion courante dans le but de maintenir un climat de confiance.

Élaborer un budget prévisionnel de copropriété en analysant les charges courantes, les besoins d'entretien et les provisions pour travaux afin d'assurer une gestion financière équilibrée et conforme aux attentes des copropriétaires.

Superviser l'entretien et la maintenance des parties communes en contractualisant avec des prestataires qualifiés et en suivant les interventions afin de garantir la pérennité des équipements et le respect des normes en vigueur.

Piloter un plan pluriannuel de travaux en intégrant les diagnostics techniques globaux (DTG) et les obligations de rénovation énergétique afin d'anticiper les investissements et d'améliorer la valeur patrimoniale de l'immeuble.

Suivre les sinistres et les contrats d'assurance en instruisant les déclarations et en veillant au respect des garanties pour préserver les intérêts collectifs de la copropriété.

Organiser les activités d'une structure ou d'un service immobilier en définissant les priorités opérationnelles, les échéanciers et les moyens associés afin d'assurer une continuité d'activité et un bon niveau de service.

Manager les équipes dans une posture éthique et inclusive en mobilisant une écoute active et des pratiques de communication respectueuses afin de garantir un climat de travail serein et non discriminant.

Animer des temps de pilotage opérationnel en conduisant des réunions de suivi, en analysant les écarts de production et en décidant des actions correctives afin d'atteindre les résultats attendus.

Piloter la création d'une structure immobilière en définissant les étapes clés (forme juridique, organisation, statuts du personnel, obligations réglementaires) afin d'assurer sa viabilité opérationnelle et sa conformité légale.

Elaborer un modèle économique dans le secteur immobilier en identifiant les segments de clientèle, les canaux de distribution, les ressources clés, les flux de revenus et les partenariats, afin de proposer une offre de services différenciante intégrant des dimensions environnementales, sociales ou solidaires.

Construire un prévisionnel financier d'activité immobilière en suivant les dépenses, recettes, marges et ratios de rentabilité afin de garantir la soutenabilité économique à court et moyen terme.

Conduire un projet de lancement ou d'évolution d'activité immobilière en appliquant une méthodologie de gestion de projet (étapes, planning, budget, indicateurs) afin d'en assurer le cadrage et la réalisation.

Intégrer des outils numériques et collaboratifs dans le modèle organisationnel (CRM, logiciels métiers, IA, gestion électronique) afin d'automatiser les processus, fiabiliser la gestion et améliorer la performance globale.

Blocs de compétences

RNCP41800BC01 — Déployer une stratégie commerciale et marketing dans les activités immobilières

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'écosystème immobilier local et national en mobilisant une veille juridique, économique, concurrentielle et territoriale afin d'identifier les opportunités de développement commercial adaptées à sa structure.

Positionner une offre de services immobiliers en étudiant les besoins des clients cibles, les attentes sociétales (accessibilité, durabilité) et les positionnements concurrents dans le but de construire une stratégie différenciante.

Élaborer une politique tarifaire en tenant compte du positionnement stratégique, des contraintes réglementaires et des exigences de transparence, dans le but d'optimiser la rentabilité et diversifier les modes de rémunération.

Définir une stratégie de prospection commerciale en choisissant les canaux adaptés (digitaux, réseaux, événements professionnels...) dans le but d'attirer des prospects qualifiés.

Concevoir un plan de communication commerciale multicanal en combinant outils digitaux et supports traditionnels pour valoriser ses prestations auprès des publics visés.

Concevoir un budget prévisionnel des actions commerciales et marketing en hiérarchisant les dépenses selon les objectifs visés afin d'assurer un retour sur investissement pertinent.

Déterminer des indicateurs de performance commerciale et marketing en structurant un tableau de bord intégrant des dimensions économiques, sociales et environnementales afin d'évaluer et ajuster la stratégie.

Mesurer la satisfaction client à chaque étape du parcours commercial en recueillant des données qualitatives et quantitatives afin d'améliorer continuellement l'offre et la relation client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet individuel de veille et de positionnement stratégique : à partir d'un territoire choisi, le candidat doit réaliser une veille juridique, économique, concurrentielle et territoriale, proposer une offre de services immobiliers différenciante et formuler une politique tarifaire adaptée au positionnement visé.

Monographie stratégique appliquée : le candidat recense les acteurs clés (prospects, partenaires, influenceurs locaux), conçoit un plan de prospection multicanal, élabore un plan de communication intégrant les canaux digitaux et physiques, et construit un budget marketing avec ventilation des postes.

Étude de cas pratique : à partir d'un scénario professionnel fictif dans le secteur immobilier, le candidat construit un tableau de bord d'indicateurs de performance commerciale adaptés à la situation. Il analyse les résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés, identifie les écarts significatifs, propose des ajustements et formule une démarche de recueil et d'exploitation de la satisfaction client.

RNCP41800BC02 — Conduire des transactions d'achat et de vente de biens immobiliers résidentiels ou professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Interpréter les données économiques liées au marché immobilier local ou national en mobilisant des outils graphiques et statistiques afin de comprendre les évolutions de l'offre, de la demande et des niveaux de prix.

Analyser les effets d'une mesure publique sur le fonctionnement d'un marché immobilier en mobilisant des notions d'économie immobilière et en construisant un argumentaire structuré afin de prendre position sur la pertinence ou les limites de l'intervention.

Qualifier les besoins d'un vendeur ou d'un acquéreur en menant un entretien structuré et en identifiant les contraintes financières, juridiques et personnelles afin de définir le périmètre de la transaction.

Évaluer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier en mobilisant des données de marché comparables, des grilles de prix et des éléments liés à la performance énergétique et à l'accessibilité afin de fixer un prix de commercialisation pertinent.

Présenter une stratégie de vente au vendeur en proposant et en argumentant le prix de mise en vente, les canaux de commercialisation, les actions de valorisation du bien et le positionnement par rapport à la concurrence afin de favoriser son adhésion et générer des visites ciblées par des acheteurs solvables.

Présenter les atouts d'un bien immobilier en construisant un argumentaire structuré intégrant ses caractéristiques techniques, énergétiques, esthétiques et géographiques afin de renforcer son attractivité auprès des acquéreurs potentiels.

Conseiller le propriétaire sur les techniques de valorisation d'un bien immobilier en proposant des actions ciblées (dépersonnalisation, aménagement, éclairage, home-staging) afin d'optimiser son potentiel visuel et déclencher des visites qualifiées.

Conseiller l'acquéreur ou l'investisseur sur la rentabilité d'un bien immobilier en prenant en compte les flux financiers attendus, les charges, le marché local et les perspectives de valorisation à moyen terme afin de l'aider à prendre une décision d'investissement informée et cohérente avec ses objectifs patrimoniaux.

Constituer un dossier de vente ou d'acquisition en réunissant les documents techniques, juridiques, fiscaux et environnementaux obligatoires afin de sécuriser la transaction et informer les parties prenantes.

Négocier les conditions d'une transaction immobilière en tenant compte des intérêts du mandant, des caractéristiques du marché, des marges de manœuvre financières et du cadre juridique, dans le but de parvenir à un accord équitable.

Accompagner la rédaction des avant-contrats ou actes de vente en collaborant avec les notaires ou conseils juridiques afin de garantir la conformité aux obligations légales et réglementaires.

Vérifier la solvabilité d'un acquéreur en analysant les justificatifs fiscaux, patrimoniaux et bancaires pour prévenir les risques liés à l'aboutissement de la transaction.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas réelle ou fictive : à partir d'un ensemble de données, le candidat doit interpréter les dynamiques du marché à l'aide d'outils graphiques et statistiques simples (moyennes, médianes, écarts-types, histogrammes, séries

chronologiques...), identifier les mécanismes d'ajustement entre l'offre et la demande, et formuler un avis argumenté sur l'opportunité ou les limites d'une intervention publique.

Mise en situation professionnelle simulée : le candidat reçoit un dossier client (vendeur ou acquéreur) comprenant des données partielles. Il doit mener une analyse des besoins à partir d'un scénario d'entretien, proposer une qualification du projet, vérifier la solvabilité (acquéreur) et procéder à une estimation argumentée d'un bien immobilier à partir d'éléments fournis (photos, DPE, marché local).

Présentation professionnelle orale : le candidat présente une stratégie de vente intégrant le prix de mise sur le marché, les canaux de commercialisation, la stratégie de valorisation du bien et un argumentaire de conseil à l'acquéreur.

Cas pratique professionnel : le candidat traite un dossier de transaction comprenant les pièces justificatives, la simulation de négociation, la vérification de la solvabilité et la relecture d'un avant-contrat.

RNCP41800BC03 — Assurer la gestion locative de biens immobiliers résidentiels dans une démarche inclusive et réglementée

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place un mandat de gestion locative en identifiant les obligations du mandant et les modalités juridiques, fiscales et techniques applicables afin de sécuriser la relation contractuelle et la mission confiée.

Organiser la commercialisation d'un bien en location en sélectionnant les canaux de diffusion adaptés et en valorisant les caractéristiques essentielles du logement afin de garantir un taux d'occupation optimal.

Analyser la solvabilité d'un candidat locataire en examinant les pièces justificatives et en évaluant sa capacité à assumer les charges locatives dans le but de prévenir les impayés.

Superviser les états des lieux d'entrée et de sortie en mobilisant des outils de constat numérique et des grilles d'évaluation normées afin de limiter les litiges et préserver les intérêts des deux parties.

Assurer le suivi administratif et comptable du contrat de location en tenant à jour les appels de loyers, charges et régularisations, dans le respect des échéances et de la législation en vigueur.

Gérer les situations d'impayés ou de conflits locatifs en appliquant les procédures légales et en mobilisant des solutions de médiation ou de prévention afin de favoriser un recouvrement amiable et équitable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle simulée : le candidat rédige un mandat de gestion, prépare une annonce conforme à la réglementation et justifie les canaux de diffusion sélectionnés.

Etude de cas pratique réel ou fictif : à partir de candidatures simulées, le candidat sélectionne un locataire, justifie son choix et établit un état des lieux structuré.

Étude de cas réelle ou fictive : à partir d'un cas de gestion locative, le candidat suit une situation d'impayé ou de litige, propose des actions correctives, et conseille le bailleur sur la conformité du logement.

RNCP41800BC04 — Piloter la gestion administrative, technique et financière d'une copropriété en conformité avec la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

Conseiller la copropriété sur les travaux d'entretien ou de mise aux normes en évaluant l'état des équipements ou du bâti et en intégrant les obligations liées à la performance énergétique, à l'accessibilité et à la sécurité afin de préserver la valeur patrimoniale de l'immeuble et le confort des occupants.

Conduire une assemblée générale en préparant les convocations, les documents réglementaires et l'ordre du jour dans le but de garantir la transparence et la régularité des décisions collectives

Mettre en œuvre les décisions issues de l'assemblée générale en planifiant les actions votées et en coordonnant les prestataires sélectionnés afin de répondre efficacement aux engagements pris.

Gérer les relations avec les copropriétaires en assurant un suivi réactif des demandes individuelles et une communication claire sur la gestion courante dans le but de maintenir un climat de confiance.

Élaborer un budget prévisionnel de copropriété en analysant les charges courantes, les besoins d'entretien et les provisions pour travaux afin d'assurer une gestion financière équilibrée et conforme aux attentes des copropriétaires.

Superviser l'entretien et la maintenance des parties communes en contractualisant avec des prestataires qualifiés et en suivant les interventions afin de garantir la pérennité des équipements et le respect des normes en vigueur.

Piloter un plan pluriannuel de travaux en intégrant les diagnostics techniques globaux (DTG) et les obligations de rénovation énergétique afin d'anticiper les investissements et d'améliorer la valeur patrimoniale de l'immeuble.

Suivre les sinistres et les contrats d'assurance en instruisant les déclarations et en veillant au respect des garanties pour préserver les intérêts collectifs de la copropriété.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle simulée : à partir d'un scénario simulé de gestion d'une copropriété, le candidat prépare les éléments nécessaires à la tenue d'une assemblée générale : ordre du jour, convocation, documents réglementaires, et traitement d'une demande technique ou réglementaire formulée par un copropriétaire ou le conseil syndical. Il est également chargé de présenter un point d'information ou de décision relatif à un projet de travaux d'entretien ou de rénovation intégrant des enjeux environnementaux. À ce titre, il évalue les méthodes ou techniques d'écoconception à l'échelle du bâtiment (bioclimatique, thermique, énergies renouvelables) et identifie les impacts environnementaux majeurs à prendre en compte.

Etude de cas pratique réel ou fictif : le candidat élabore un budget prévisionnel, étudie un sinistre, sélectionne un prestataire, et propose un plan pluriannuel de travaux sur la base d'un DTG.

RNCP41800BC05 — Piloter une équipe et des projets de développement stratégique

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser les activités d'une structure ou d'un service immobilier en définissant les priorités opérationnelles, les échéanciers et les moyens associés afin d'assurer une continuité d'activité et un bon niveau de service.

Manager les équipes dans une posture éthique et inclusive en mobilisant une écoute active et des pratiques de communication respectueuses afin de garantir un climat de travail serein et non discriminant.

Animer des temps de pilotage opérationnel en conduisant des réunions de suivi, en analysant les écarts de production et en décidant des actions correctives afin d'atteindre les résultats attendus.

Piloter la création d'une structure immobilière en définissant les étapes clés (forme juridique, organisation, statuts du personnel, obligations réglementaires) afin d'assurer sa viabilité opérationnelle et sa conformité légale.

Elaborer un modèle économique dans le secteur immobilier en identifiant les segments de clientèle, les canaux de distribution, les ressources clés, les flux de revenus et les partenariats, afin de proposer une offre de services différenciante intégrant des dimensions environnementales, sociales ou solidaires.

Construire un prévisionnel financier d'activité immobilière en suivant les dépenses, recettes, marges et ratios de rentabilité afin de garantir la soutenabilité économique à court et moyen terme.

Conduire un projet de lancement ou d'évolution d'activité immobilière en appliquant une méthodologie de gestion de projet (étapes, planning, budget, indicateurs) afin d'en assurer le cadrage et la réalisation.

Intégrer des outils numériques et collaboratifs dans le modèle organisationnel (CRM, logiciels métiers, IA, gestion électronique) afin d'automatiser les processus, fiabiliser la gestion et améliorer la performance globale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle simulée : le candidat organise l'activité d'une équipe sur une période donnée, répartit les tâches et traite une situation de tension ou de dysfonctionnement. Le candidat présente un tableau de bord d'activité, identifie des écarts de production et propose des actions correctives adaptées.

Projet professionnel encadré : à partir d'une problématique proposée par le certificateur ou choisie par le candidat, celui-ci conçoit un projet de création ou d'évolution d'une structure immobilière. Il réalise une étude de marché appliquée au territoire ciblé, construit un modèle économique structuré intégrant des dimensions innovantes (environnement, ESS...), établit un prévisionnel financier à court et moyen terme, identifie les étapes de mise en œuvre, et sélectionne des outils numériques adaptés à l'activité envisagée.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Agences immobilières indépendantes ou franchisées, intervenant sur la transaction, la location, la gestion locative ou le syndic de copropriété.

Sociétés de gestion immobilière (gestion locative, administration de biens, gestion de portefeuilles).

Cabinets de syndic de copropriété, chargés de l'administration technique, financière et juridique des immeubles collectifs.

Structures spécialisées en conseil ou en investissement immobilier, intégrant des missions d'arbitrage patrimonial ou de montage d'opérations.

Directions immobilières d'entreprises ou de groupes patrimoniaux, gérant leur propre parc immobilier (bureaux, commerces, entrepôts, patrimoine locatif).

Promoteurs et aménageurs, notamment pour des fonctions de montage, de commercialisation ou d'assistance à maîtrise d'ouvrage.

Plus largement, toutes structures relevant des activités immobilières régulées par la loi Hoguet (hors construction), dans un contexte de digitalisation, de transition énergétique et de mutation des usages du bâti.

- TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
- Gestionnaire de copropriété (syndic)
 - Conseiller en investissement immobilier
 - Gestionnaire de patrimoine immobilier
 - Responsable d'agence
 - Directeur de structure immobilière

- RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
- Les métiers de l'immobilier sont régis par la loi Hoguet ainsi que par la loi Alur. Dans certaines situations, les professionnels de l'immobilier doivent être en possession d'une carte professionnelle accordée par la CCI du lieu de travail. La carte professionnelle de l'agent immobilier français ou ressortissant d'un pays de l'Espace économique européen (EEE) est obligatoire pour les activités suivantes et doit être mentionnée pour chacune d'entre elles :
- Transactions sur immeubles, terrains ou constructions (achat, vente, échange, location ou sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis)
 - Achat, vente ou location-gérance de fonds de commerce
 - Gestion immobilière
 - Souscription, achat, vente d'actions ou de parts de sociétés immobilières donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété
 - Achat et vente de parts sociales, lorsque l'actif social comprend un immeuble ou un fonds de commerce
 - Syndicat de copropriété
 - Marchand de listes : vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location ou sous-location, en nu ou en meublé, d'immeubles
 - Conclusion de contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé
- Le fait d'utiliser le titre d'agent immobilier sans être titulaire de la carte expose à une peine pouvant aller jusqu'à 6 mois de prison et 7 500 € d'amende.
- L'obtention de la carte professionnelle est soumise à des conditions :
- d'aptitude professionnelle (niveau de diplôme)
 - de moralité (casier judiciaire vierge)
 - de garantie financière obligatoire pour les agents immobiliers qui détiennent des fonds, effets ou valeurs pour leurs clients (un dépôt de garantie, par exemple), excepté leur rémunération ou commission
 - de l'attestation d'assurance couvrant les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile professionnelle
 - d'une immatriculation au RCS

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 %

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

1ère année : titulaire d'un niveau 4

2ème année : titulaire d'un niveau 4 (droit, notariat, économie & gestion) et 2 mois d'expérience professionnelle, tout secteur confondu

3ème année : titulaire d'un niveau 5 (droit, notariat, économie & gestion) et 4 mois d'expérience professionnelle, tout secteur confondu

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

Le jury de certification est composé de 7 membres, dont :

4 professionnels externes au certificateur, issus du domaine visé par la certification (2 employeurs, représentant des entreprises ou organisations du secteur immobilier et 2 salariés, exerçant dans des fonctions directement liées aux activités certifiées)

3 membres internes au certificateur

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	9 500 €
Selon la branche	5 800 € – 10 076 €
Prise en charge	Branches concernées
9 500 €	Valeur par défaut · 200 branches
10 076 €	CPNEF de l'HABITAT ET LOGEMENT ACCOMPAGNÉS, CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEF des organismes publics et coopératifs de l'habitat social, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
10 000 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
5 800 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
9 002 €	CPNE des agents généraux d'assurance
8 165 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 100 €	CPNE de l'immobilier
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	18/12/2025
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2027
Date de dernière délivrance possible	18/12/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	692	59	90 %	25 %
2022	680	85	97 %	58 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37435

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP37435

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://groupe-espi.fr/formations-en-immobilier/bachelor-gesai/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41800/>

Où se former

Formations référencées	15
Organismes	1
Régions couvertes	5
Prix indicatif	1 500 € – 9 500 €
Durée	28 – 1242 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2024 à 07/2029

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	18
Parcours menés à terme	10

Taux d'achèvement	56 %
Période	04/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	20
Montant total engagé	71 935 €
Coût moyen par dossier	3 597 €
Durée moyenne	95 h
Période	02/2026 – 08/2026
France compétences	72 %
Reste à charge titulaire	28 %

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