

Responsable de transactions et de gestion de biens immobiliers

RNCP42523 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42154
Code(s) ROME	C1501, C1502, C1503, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/06/2026
Date d'échéance	26/06/2029

Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000073

F N A I M · SIRET : 77569808700019

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CCIT PORTES DE NORMANDIE	13002179300026	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE FORMATION-CFSA CAMPUS CENTRE	18360001400058	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE LA FORMATION DE LA CCI	18230801500136	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE LA MAYENNE	18530044900062	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE LA NIEVRE	18580003400067	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE	18720092800120	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ALSACE EUROMETROPOLE	13002267600030	Former et organiser l'évaluation
CTR DE FORMATION D'APPRENTIS	18860003500037	Former et organiser l'évaluation
FACULTE DES METIERS DE L'ESSONNE	45235951600054	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Responsable de transactions et de gestion de biens immobiliers assure l'administration, la valorisation et l'accompagnement à la réalisation de transactions d'actifs, qui peuvent être des locaux à usage d'habitation, des terrains à bâtir ou agricoles, des locaux commerciaux, professionnels, industriels ou artisanaux... Agissant dans le cadre d'un mandat contracté avec ses clients, il occupe une position d'intermédiaire entre les propriétaires, acheteurs et locataires ainsi que, le cas échéant, tout prestataire, fournisseur ou sous-traitant intervenant pour la conservation et l'amélioration d'un bien immobilier.

Travaillant généralement au sein d'un cabinet immobilier indépendant ou franchisé, il peut également exercer son activité en tant qu'indépendant ou dans le cadre d'un réseau de mandataires immobiliers. Les prestations qu'il délivre à ses clients peuvent couvrir les opérations de vente ou d'acquisition d'un bien immobilier, l'administration d'un bien en copropriété ainsi que la gestion locative de biens immobiliers, dans le respect des exigences réglementaires

ACTIVITÉS VISÉES

Développement d'un portefeuille de biens immobiliers en vue de leur commercialisation

Promotion de biens immobiliers en vue de leur vente

Conseil et accompagnement des parties prenantes d'une transaction immobilière

Intermédiation pour la mise en location de biens immobiliers

Gestion de la location de biens immobiliers

Organisation et réalisation des obligations administratives réglant la vie de biens immobiliers en copropriété

Appui à la gestion financière de biens immobiliers en copropriété

Proposition, mise en œuvre et suivi des opérations de maintenance, d'entretien et d'amélioration des parties communes et équipements de biens immobiliers en copropriété

Pilotage du développement de l'activité commerciale d'un service ou d'une agence dans l'immobilier

Coordination de l'équipe d'un service ou d'une agence dans l'immobilier

Suivi et reporting de l'activité commerciale d'un service ou d'une agence dans l'immobilier

Veille réglementaire et juridique dans le secteur de l'immobilier

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Rechercher des biens immobiliers à commercialiser à la vente, en exploitant un réseau relationnel constitué et en menant des actions de prospection multicanale auprès de propriétaires et vendeurs potentiels, afin de développer l'offre à proposer à ses clients.

Produire l'avis de valeur d'un bien immobilier, en appliquant les techniques d'évaluation prenant en compte les normes de marché du périmètre géographique concerné et les caractéristiques du bien (standing, performance énergétique, accessibilité et compatibilité d'utilisation pour les personnes en situation de handicap...), afin de déterminer et de proposer un prix de vente acceptable pour le propriétaire et les acquéreurs potentiels.

Proposer et négocier les termes d'un mandat avec le propriétaire d'un bien immobilier, en veillant à le dimensionner correctement au regard de ses besoins et en explicitant la nature, l'intérêt et les obligations du type de prestation concernée (incluant la communication et les moyens de commercialisation) conformément aux dispositions réglementaires, afin de disposer officiellement de son accord pour entreprendre toute action en vue de favoriser sa vente.

Réaliser les outils et support de présentation valorisant le bien immobilier, en exploitant les possibilités offertes par les technologies digitales et l'intelligence artificielle (dossier photographique, visite virtuelle, texte personnalisé...) et en veillant à l'exactitude et la conformité légale des informations publiées, afin de les diffuser et de séduire de potentiels acquéreurs.

Présenter à un acquéreur potentiel un bien immobilier, en s'assurant de sa solvabilité ainsi que de l'adéquation entre les caractéristiques du bien, les attentes du vendeur et celles de l'acheteur, notamment en matière d'accessibilité dans le cas de situation de handicap, et en conduisant sa visite in situ, afin de favoriser la concrétisation d'une future transaction.

Conseiller un client dans le cadre de la réalisation d'un projet de vente ou d'acquisition immobilière, en l'informant de la pertinence économique de l'opération au regard de la réglementation applicable et des montages juridiques, financiers et fiscaux existants en matière de patrimoine, afin de l'accompagner dans son projet et de l'orienter vers les choix optimaux.

Assurer l'information et la négociation d'une transaction immobilière, en organisant la discussion entre ses parties prenantes et en leur indiquant les éléments de réglementation à prendre en compte conformément aux principes

déontologiques fixant sa pratique, afin de parvenir à un accord acceptable économiquement et respectant la législation, concrétisé par une offre d'achat.

Sécuriser la réalisation de la transaction immobilière jusqu'à la réitération par acte authentique, en constituant le dossier administratif, en rédigeant l'avant contrat et en annexant les documents administratifs obligatoires (liés à la copropriété, le cas échéant), afin de finaliser la transaction dans le respect de la réglementation.

Identifier les règles et les principes déontologiques régissant les activités professionnelles dans l'immobilier, en prenant connaissance de l'évolution des dispositions législatives réglementant le secteur, afin de les appliquer et de se prémunir de tout risque d'engagement de sa responsabilité civile professionnelle pour manquement à ses obligations de conseil et d'information.

Repérer les évolutions juridiques et réglementaires impactant la gestion, la commercialisation et la vente de biens immobiliers, en analysant toute nouvelle disposition présentant des obligations et/ou avantages pour les propriétaires, acquéreurs et locataires, notamment en matière d'impact environnemental, de décence et d'accessibilité, afin de conseiller et d'orienter ses clients dans le respect de la législation sur les plans de la fiscalité, du développement durable et de l'inclusion.

Sélectionner des biens immobiliers en vue de leur mise en (re)location, en s'assurant de leur conformité au regard des obligations légales de décence (surface, performance énergétique, santé et sécurité du locataire, équipements, absence de nuisibles), afin de permettre leur commercialisation et de contribuer à la lutte contre la vacance locative.

Déterminer le montant du loyer d'un bien immobilier et celui des charges afférentes, en croisant la prise en compte des dispositions légales (loi ALUR...) et celle des conditions d'acquisition du bien (défiscalisation, conventionnement et subvention), tout en tenant compte des normes de marché dans la zone géographique concernée, ainsi que de ses caractéristiques (situation, surface, standing, équipements...), afin de favoriser une (re)location rapide, dans le respect des exigences du propriétaire.

Analyser les dossiers de candidature à la location d'un bien immobilier, en contrôlant leur véracité et conformité et en appliquant des critères de sélection conciliant les principes de non-discrimination et l'évaluation des capacités financières du locataire (ressources, caution solidaire), afin d'attribuer le bien dans le respect de l'éthique et dans des conditions présentant les meilleures garanties de bon paiement des loyers au propriétaire.

Réaliser ou superviser la réalisation des procédures juridiques de mise en (re)location de biens immobiliers, en s'assurant de la formalisation conforme et complète des éléments à constituer (rédaction et signature des baux et états des lieux), ainsi que de leurs annexes (DPE, Crep, autres diagnostics, contrats d'assurance...), afin de sécuriser l'opération dans le respect du cadre légal et réglementaire.

Assurer la valorisation du bien immobilier, en procédant au recouvrement et à l'actualisation réguliers des loyers et charges, en transmettant les éléments associés aux propriétaires et locataires (quittances, documents nécessaires aux déclarations fiscales...) et en mettant en place toute procédure appropriée en cas d'impayé, afin de garantir la redistribution des sommes dues au propriétaire.

Gérer la relation avec les propriétaires et locataires durant toute la durée de vie du contrat, en traitant leurs demandes et réclamations et en assurant, le cas échéant, une médiation privilégiant une solution amiable en cas de précontentieux, afin de préserver leur satisfaction et le respect de leurs intérêts conformément au cadre légal.

Entretenir des biens immobiliers en location, en identifiant, planifiant et suivant la mise en œuvre des travaux courants, de maintenance ou rendus nécessaires par un sinistre, afin de les conserver dans un état propre à leur valorisation et à la protection de la santé/sécurité des locataires.

Organiser la tenue de l'assemblée générale (AG) d'une copropriété (en présentiel, en distanciel ou par correspondance), en préparant son ordre du jour de façon concertée avec le conseil syndical et en convoquant les copropriétaires dans le respect des dispositions réglementaires, afin d'initier les discussions concernant la vie et la gestion de la copropriété.

Encadrer la tenue de l'AG de copropriétaires d'un bien immobilier (en présentiel en distanciel ou par correspondance), en animant les échanges, en organisant les votes permettant la prise des décisions collégiales intéressant la vie et la gestion de la copropriété, puis en rédigeant et diffusant les procès-verbaux, afin d'en informer les occupants et d'en garantir l'application.

Veiller à l'application du règlement de copropriété, en mettant en œuvre les actions de médiation ou contentieuses en cas d'entorse, afin d'assurer un bon état d'usage et une jouissance paisible des parties communes pour les occupants du bien immobilier.

Réaliser les opérations administratives imposées réglementairement en matière de formalisation, d'actualisation et de mise à disposition (notamment par voie numérique) des documents de copropriété, afin de garantir la conformité et la transparence de sa gestion.

Etablir le budget prévisionnel annuel de la copropriété en collaboration avec le conseil syndical, en évaluant les

dépenses courantes nécessaires à son entretien et son fonctionnement, afin d'en planifier l'engagement pour l'année à venir et de le soumettre au vote de l'AG de copropriétaires.

Assurer la gestion financière du bien immobilier en copropriété, en opérant l'appel et le recouvrement des provisions auprès des copropriétaires et en engageant les dépenses générées par les charges générales et spéciales, afin d'en garantir l'équilibre financier.

Déterminer les besoins ou nécessités en travaux de maintenance, d'entretien et de rénovation des parties communes et équipements d'une copropriété, en opérant des visites périodiques, en repérant toute usure, dysfonctionnement ou pathologie nécessitant une intervention et en tenant compte des obligations réglementaires (audit énergétique, plan de prévention décennale...), afin d'en soumettre l'avis et l'approbation à l'AG après validation préalable du conseil syndical.

Conseiller les membres de la copropriété sur l'opportunité et les possibilités de travaux d'amélioration de ses parties communes et équipements, notamment en matière de performance énergétique, en les informant des gains et possibilités de financement associés (aides, impacts financiers), afin de contribuer à la valorisation du patrimoine et à la réduction de son impact environnemental.

Négocier et contracter des marchés avec les fournisseurs chargés de l'entretien courant, de la maintenance et des travaux dans les parties communes et équipements d'une copropriété, en les identifiant et en les sélectionnant au préalable et après accord de l'AG de copropriétaires, afin d'en permettre l'exécution dans des conditions optimales.

Contrôler la réalisation des travaux engagés dans les parties communes et sur les équipements d'une copropriété, en entretenant la relation avec les prestataires par une présence et une communication régulières jusqu'à la réception du chantier, afin de s'assurer de leur conformité et du respect des délais prescrits.

Analyser en continu la conjoncture et les évolutions du marché de l'immobilier, en tenant compte de l'impact des données économiques et des dimensions financières et réglementaires sur l'état de l'offre et de la demande, ainsi que des possibilités offertes par les technologies numériques, afin d'évaluer leur incidence sur les attentes et besoins des propriétaires, acquéreurs et locataires.

Proposer de nouvelles prestations aux clients d'une agence ou d'un service dans l'immobilier, en tenant compte des tendances du marché et des évolutions réglementaires et des besoins des clients, afin de diversifier, d'accroître son activité et de contribuer au développement de son attractivité.

Déterminer les actions marketing et communication innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux, en évaluant leur intérêt respectif et en posant des arbitrages fondés sur la cohérence de leur articulation dans une logique omnicanal, tout en tenant compte des moyens à disposition et de l'environnement externe, afin de développer la visibilité, la notoriété et l'activité commerciale d'une agence ou d'un service dans l'immobilier.

Développer des expériences client personnalisées sur les canaux physiques et digitaux d'une agence ou d'un service dans l'immobilier, en intégrant les possibilités offertes par les technologies numériques et notamment l'IA, ainsi que les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap, afin de renforcer le lien avec ses clients et de contribuer à leur satisfaction et à leur fidélisation.

Développer une posture managériale fédératrice et engageante, en adoptant un positionnement et un mode de leadership adaptés aux profils des membres du collectif de travail et en leur communiquant clairement les objectifs et consignes à respecter, ainsi que les contraintes à prendre en compte, afin de susciter l'adhésion du collectif et des individus autour d'objectifs et de valeurs communes et de veiller au maintien et à la qualité de leur niveau d'implication.

Encadrer l'équipe d'un service ou d'une agence dans l'immobilier, en animant les réunions jalonnant son activité et en veillant à la formation régulière de ses collaborateurs conformément aux obligations réglementaires, afin d'optimiser les capacités de chaque membre de son équipe et d'éviter les risques d'engagement de la responsabilité civile et professionnelle.

Evaluer les résultats de l'activité d'un service ou d'une agence dans l'immobilier, en mettant en place un suivi les tableaux de bord de commercialisation, et en analysant leurs données et métriques selon des critères quantifiables et qualifiables, afin de vérifier l'atteinte des objectifs visés et d'identifier les améliorations possibles.

Formaliser la restitution des résultats de l'activité d'un service ou d'une agence dans l'immobilier, en mettant en exergue les écarts avec les objectifs initialement visés, afin de la partager avec ses équipes et sa hiérarchie et de proposer des évolutions (d'offres produits/services, de stratégie commerciale, de redéfinition des cibles...) contribuant à l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise.

Blocs de compétences

RNCP42523BC01 — Commercialiser des biens immobiliers et accompagner la réalisation des transactions-ventes associées

LISTE DE COMPÉTENCES

Rechercher des biens immobiliers à commercialiser à la vente, en exploitant un réseau relationnel constitué et en menant des actions de prospection multicanale auprès de propriétaires et vendeurs potentiels, afin de développer l'offre à proposer à ses clients.

Produire l'avis de valeur d'un bien immobilier, en appliquant les techniques d'évaluation prenant en compte les normes de marché du périmètre géographique concerné et les caractéristiques du bien (standing, performance énergétique, accessibilité et compatibilité d'utilisation pour les personnes en situation de handicap...), afin de déterminer et de proposer un prix de vente acceptable pour le propriétaire et les acquéreurs potentiels.

Proposer et négocier les termes d'un mandat avec le propriétaire d'un bien immobilier, en veillant à le dimensionner correctement au regard de ses besoins et en explicitant la nature, l'intérêt et les obligations du type de prestation concernée (incluant la communication et les moyens de commercialisation) conformément aux dispositions réglementaires, afin de disposer officiellement de son accord pour entreprendre toute action en vue de favoriser sa vente.

Réaliser les outils et support de présentation valorisant le bien immobilier, en exploitant les possibilités offertes par les technologies digitales et l'intelligence artificielle (dossier photographique, visite virtuelle, texte personnalisé...) et en veillant à l'exactitude et la conformité légale des informations publiées, afin de les diffuser et de séduire de potentiels acquéreurs.

Présenter à un acquéreur potentiel un bien immobilier, en s'assurant de sa solvabilité ainsi que de l'adéquation entre les caractéristiques du bien, les attentes du vendeur et celles de l'acheteur, notamment en matière d'accessibilité dans le cas de situation de handicap, et en conduisant sa visite in situ, afin de favoriser la concrétisation d'une future transaction.

Conseiller un client dans le cadre de la réalisation d'un projet de vente ou d'acquisition immobilière, en l'informant de la pertinence économique de l'opération au regard de la réglementation applicable et des montages juridiques, financiers et fiscaux existants en matière de patrimoine, afin de l'accompagner dans son projet et de l'orienter vers les choix optimaux.

Assurer l'information et la négociation d'une transaction immobilière, en organisant la discussion entre ses parties prenantes et en leur indiquant les éléments de réglementation à prendre en compte conformément aux principes déontologiques fixant sa pratique, afin de parvenir à un accord acceptable économiquement et respectant la législation, concrétisé par une offre d'achat.

Sécuriser la réalisation de la transaction immobilière jusqu'à la réitération par acte authentique, en constituant le dossier administratif, en rédigeant l'avant contrat et en annexant les documents administratifs obligatoires (liés à la copropriété, le cas échéant), afin de finaliser la transaction dans le respect de la réglementation.

Compétences transversales :

Identifier les règles et les principes déontologiques régissant les activités professionnelles dans l'immobilier, en prenant connaissance de l'évolution des dispositions législatives réglementant le secteur, afin de les appliquer et de se prémunir de tout risque d'engagement de sa responsabilité civile professionnelle pour manquement à ses obligations de conseil et d'information.

Repérer les évolutions juridiques et réglementaires impactant la gestion, la commercialisation et la vente de biens immobiliers, en analysant toute nouvelle disposition présentant des obligations et/ou avantages pour les propriétaires, acquéreurs et locataires, notamment en matière d'impact environnemental, de décence et d'accessibilité, afin de conseiller et d'orienter ses clients dans le respect de la législation sur les plans de la fiscalité, du développement durable et de l'inclusion.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée, fondée sur un cas réel ou une étude de cas fictive, chaque candidat réalise le processus complet de recherche et de vente d'un bien immobilier.

Les différents livrables associés font l'objet d'une présentation orale, donnant lieu à des échanges avec le jury d'évaluation.

RNCP42523BC02 — Développer et gérer la location de biens immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner des biens immobiliers en vue de leur mise en (re)location, en s'assurant de leur conformité au regard des obligations légales de décence (surface, performance énergétique, santé et sécurité du locataire, équipements, absence de nuisibles), afin de permettre leur commercialisation et de contribuer à la lutte contre la vacance locative.

Déterminer le montant du loyer d'un bien immobilier et celui des charges afférentes, en croisant la prise en compte des dispositions légales (loi ALUR...) et celle des conditions d'acquisition du bien (défiscalisation, conventionnement et subvention), tout en tenant compte des normes de marché dans la zone géographique concernée, ainsi que de ses caractéristiques (situation, surface, standing, équipements...), afin de favoriser une (re)location rapide, dans le respect des exigences du propriétaire.

Analyser les dossiers de candidature à la location d'un bien immobilier, en contrôlant leur véracité et conformité et en appliquant des critères de sélection conciliant les principes de non-discrimination et l'évaluation des capacités financières du locataire (ressources, caution solidaire), afin d'attribuer le bien dans le respect de l'éthique et dans des conditions présentant les meilleures garanties de bon paiement des loyers au propriétaire.

Réaliser ou superviser la réalisation des procédures juridiques de mise en (re)location de biens immobiliers, en s'assurant de la formalisation conforme et complète des éléments à constituer (rédaction et signature des baux et états des lieux), ainsi que de leurs annexes (DPE, Crep, autres diagnostics, contrats d'assurance...), afin de sécuriser l'opération dans le respect du cadre légal et réglementaire.

Assurer la valorisation du bien immobilier, en procédant au recouvrement et à l'actualisation réguliers des loyers et charges, en transmettant les éléments associés aux propriétaires et locataires (quittances, documents nécessaires aux déclarations fiscales...) et en mettant en place toute procédure appropriée en cas d'impayé, afin de garantir la redistribution des sommes dues au propriétaire.

Gérer la relation avec les propriétaires et locataires durant toute la durée de vie du contrat, en traitant leurs demandes et réclamations et en assurant, le cas échéant, une médiation privilégiant une solution amiable en cas de précontentieux, afin de préserver leur satisfaction et le respect de leurs intérêts conformément au cadre légal.

Entretenir des biens immobiliers en location, en identifiant, planifiant et suivant la mise en œuvre des travaux courants, de maintenance ou rendus nécessaires par un sinistre, afin de les conserver dans un état propre à leur valorisation et à la protection de la santé/sécurité des locataires.

Compétences transversales :

Identifier les règles et les principes déontologiques régissant les activités professionnelles dans l'immobilier, en prenant connaissance de l'évolution des dispositions législatives règlementant le secteur, afin de les appliquer et de se prémunir de tout risque d'engagement de sa responsabilité civile professionnelle pour manquement à ses obligations de conseil et d'information.

Repérer les évolutions juridiques et réglementaires impactant la gestion, la commercialisation et la vente de biens immobiliers, en analysant toute nouvelle disposition présentant des obligations et/ou avantages pour les propriétaires, acquéreurs et locataires, notamment en matière d'impact environnemental, de décence et d'accessibilité, afin de conseiller et d'orienter ses clients dans le respect de la législation sur les plans de la fiscalité, du développement durable et de l'inclusion.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée, fondée sur un cas réel ou une étude de cas fictive, chaque candidat réalise la mise en location et la gestion locative d'un bien immobilier.

Les différents livrables associés font l'objet d'une présentation orale, donnant lieu à des échanges avec le jury d'évaluation.

RNCP42523BC03 — Administrer une copropriété sur les plans technique, juridique et financier

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser la tenue de l'assemblée générale (AG) d'une copropriété (en présentiel, en distanciel ou par correspondance), en préparant son ordre du jour de façon concertée avec le conseil syndical et en convoquant les copropriétaires dans le respect des dispositions réglementaires, afin d'initier les discussions concernant la vie et la gestion de la copropriété.

Encadrer la tenue de l'AG de copropriétaires d'un bien immobilier (en présentiel en distanciel ou par correspondance), en animant les échanges, en organisant les votes permettant la prise des décisions collégiales intéressant la vie et la gestion de la copropriété, puis en rédigeant et diffusant les procès-verbaux, afin d'en informer les occupants et d'en garantir l'application.

Veiller à l'application du règlement de copropriété, en mettant en œuvre les actions de médiation ou contentieuses en cas d'entorse, afin d'assurer un bon état d'usage et une jouissance paisible des parties communes pour les occupants du bien immobilier.

Réaliser les opérations administratives imposées règlementairement en matière de formalisation, d'actualisation et de mise à disposition (notamment par voie numérique) des documents de copropriété, afin de garantir la conformité et la transparence de sa gestion.

Etablir le budget prévisionnel annuel de la copropriété en collaboration avec le conseil syndical, en évaluant les dépenses courantes nécessaires à son entretien et son fonctionnement, afin d'en planifier l'engagement pour l'année à venir et de le soumettre au vote de l'AG de copropriétaires.

Assurer la gestion financière du bien immobilier en copropriété, en opérant l'appel et le recouvrement des provisions auprès des copropriétaires et en engageant les dépenses générées par les charges générales et spéciales, afin d'en garantir l'équilibre financier.

Déterminer les besoins ou nécessités en travaux de maintenance, d'entretien et de rénovation des parties communes et équipements d'une copropriété, en opérant des visites périodiques, en repérant toute usure, dysfonctionnement ou pathologie nécessitant une intervention et en tenant compte des obligations règlementaires (audit énergétique, plan de prévention décennale...), afin d'en soumettre l'avis et l'approbation à l'AG après validation préalable du conseil syndical.

Conseiller les membres de la copropriété sur l'opportunité et les possibilités de travaux d'amélioration de ses parties communes et équipements, notamment en matière de performance énergétique, en les informant des gains et possibilités de financement associés (aides, impacts financiers), afin de contribuer à la valorisation du patrimoine et à la réduction de son impact environnemental.

Négocier et contracter des marchés avec les fournisseurs chargés de l'entretien courant, de la maintenance et des travaux dans les parties communes et équipements d'une copropriété, en les identifiant et en les sélectionnant au préalable et après accord de l'AG de copropriétaires, afin d'en permettre l'exécution dans des conditions optimales.

Contrôler la réalisation des travaux engagés dans les parties communes et sur les équipements d'une copropriété, en entretenant la relation avec les prestataires par une présence et une communication régulières jusqu'à la réception du chantier, afin de s'assurer de leur conformité et du respect des délais prescrits.

Compétences transversales :

Identifier les règles et les principes déontologiques régissant les activités professionnelles dans l'immobilier, en prenant connaissance de l'évolution des dispositions législatives règlementant le secteur, afin de les appliquer et de se prémunir de tout risque d'engagement de sa responsabilité civile professionnelle pour manquement à ses obligations de conseil et d'information.

Repérer les évolutions juridiques et règlementaires impactant la gestion, la commercialisation et la vente de biens immobiliers, en analysant toute nouvelle disposition présentant des obligations et/ou avantages pour les propriétaires, acquéreurs et locataires, notamment en matière d'impact environnemental, de décence et d'accessibilité, afin de conseiller et d'orienter ses clients dans le respect de la législation sur les plans de la fiscalité, du développement durable et de l'inclusion.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée, fondée sur un cas réel ou une étude de cas fictive, chaque candidat réalise la gestion annuelle d'une copropriété.

Les différents livrables associés font l'objet d'une présentation orale, donnant lieu à des échanges avec le jury d'évaluation.

RNCP42523BC04 — Piloter l'activité et le développement commercial d'un service ou d'une agence dans l'immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser en continu la conjoncture et les évolutions du marché de l'immobilier, en tenant compte de l'impact des données économiques et des dimensions financières et règlementaires sur l'état de l'offre et de la demande, ainsi que des possibilités offertes par les technologies numériques, afin d'évaluer leur incidence sur les attentes et besoins des propriétaires, acquéreurs et locataires.

Proposer de nouvelles prestations aux clients d'une agence ou d'un service dans l'immobilier, en tenant compte des tendances du marché et des évolutions règlementaires et des besoins des clients, afin de diversifier, d'accroître son activité et de contribuer au développement de son attractivité.

Déterminer les actions marketing et communication innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux, en évaluant leur intérêt respectif et en posant des arbitrages fondés sur la cohérence de leur articulation

dans une logique omnicanal, tout en tenant compte des moyens à disposition et de l'environnement externe, afin de développer la visibilité, la notoriété et l'activité commerciale d'une agence ou d'un service dans l'immobilier.

Développer des expériences client personnalisées sur les canaux physiques et digitaux d'une agence ou d'un service dans l'immobilier, en intégrant les possibilités offertes par les technologies numériques et notamment l'IA, ainsi que les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap, afin de renforcer le lien avec ses clients et de contribuer à leur satisfaction et à leur fidélisation.

Développer une posture managériale fédératrice et engageante, en adoptant un positionnement et un mode de leadership adaptés aux profils des membres du collectif de travail et en leur communiquant clairement les objectifs et consignes à respecter, ainsi que les contraintes à prendre en compte, afin de susciter l'adhésion du collectif et des individus autour d'objectifs et de valeurs communes et de veiller au maintien et à la qualité de leur niveau d'implication.

Encadrer l'équipe d'un service ou d'une agence dans l'immobilier, en animant les réunions jalonnant son activité et en veillant à la formation régulière de ses collaborateurs conformément aux obligations réglementaires, afin d'optimiser les capacités de chaque membre de son équipe et d'éviter les risques d'engagement de la responsabilité civile et professionnelle.

Evaluer les résultats de l'activité d'un service ou d'une agence dans l'immobilier, en mettant en place un suivi les tableaux de bord de commercialisation, et en analysant leurs données et métriques selon des critères quantifiables et qualifiables, afin de vérifier l'atteinte des objectifs visés et d'identifier les améliorations possibles.

Formaliser la restitution des résultats de l'activité d'un service ou d'une agence dans l'immobilier, en mettant en exergue les écarts avec les objectifs initialement visés, afin de la partager avec ses équipes et sa hiérarchie et de proposer des évolutions (d'offres produits/services, de stratégie commerciale, de redéfinition des cibles...) contribuant à l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise.

Compétences transversales :

Identifier les règles et les principes déontologiques régissant les activités professionnelles dans l'immobilier, en prenant connaissance de l'évolution des dispositions législatives réglementant le secteur, afin de les appliquer et de se prémunir de tout risque d'engagement de sa responsabilité civile professionnelle pour manquement à ses obligations de conseil et d'information.

Repérer les évolutions juridiques et réglementaires impactant la gestion, la commercialisation et la vente de biens immobiliers, en analysant toute nouvelle disposition présentant des obligations et/ou avantages pour les propriétaires, acquéreurs et locataires, notamment en matière d'impact environnemental, de décence et d'accessibilité, afin de conseiller et d'orienter ses clients dans le respect de la législation sur les plans de la fiscalité, du développement durable et de l'inclusion.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée, fondée sur un cas réel ou une étude de cas fictive, chaque candidat réalise le pilotage de l'activité commerciale d'un service ou d'une agence dans l'immobilier.

Les différents livrables associés font l'objet d'une présentation orale, donnant lieu à des échanges avec le jury d'évaluation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Agences immobilières indépendantes ou appartenant à des réseaux de franchise à envergure nationale ou régionale
Réseaux de mandataires, où l'activité est menée sous statut indépendant avec l'appui d'une plateforme mutualisée (outils, communication, formation)

Cabinets spécialisés en gestion locative ou en syndic de copropriété, parfois intégrés à des groupes immobiliers, ou opérant à l'échelle locale

Dans une moindre mesure, des foncières, bailleurs sociaux, sociétés patrimoniales ou promoteurs, disposant de départements en charge de la transaction ou de la gestion immobilière

La taille des entreprises varie généralement de petites structures de 2 à 5 personnes à des entités plus structurées comptant 10 à 30 collaborateurs, selon leur zone d'implantation, leur spécialisation et leur maillage territorial.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Agent immobilier, responsable d'agence immobilière

Chargé de gestion locative, gestionnaire locatif, chef d'agence locatif immobilier, chargé de clientèle en immobilier

locatif

Commercial immobilier, commercial en location/vente d'immobilier résidentiel ou professionnel, négociateur immobilier, conseiller immobilier, Attachée commerciale en immobilier
Gestionnaire de copropriété, gestionnaire immobilier, administrateur de biens immobiliers, syndic d'immeuble, syndic de copropriété

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'accès au métier de Responsable de transactions et de gestion de biens immobiliers et son activité sont régis par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce (source), dite loi Hoguet.

Ce texte est fondateur puisqu'il fixe les conditions d'exercice des professions d'agents immobiliers, de mandataires en vente de fonds de commerce et d'administrateurs de biens (gérants d'immeubles et syndics de copropriété). Indissociable de son décret d'application, n° 72-678 du 20 juillet 1972, il a été à plusieurs reprises adapté, notamment par l'ordonnance n° 2004-634 du 1er juillet 2004, ainsi que par la loi ALUR.

En vertu de cette loi, la détention d'une carte professionnelle est exigée préalablement à l'exercice exclusif ou cumulé des activités de :

- Transactions sur immeubles et fonds de commerce.
- Gestion immobilière.
- Syndic.

La loi dispose que l'obtention de cette carte est conditionnée par :

- la justification d'une aptitude professionnelle (diplôme et/ou expérience professionnelle dans le domaine ciblé) ;
- l'absence d'incapacité ou d'interdiction d'exercer la profession ;
- la possession d'une garantie financière d'un montant minimum de 110.000 euros destinée à assurer les fonds détenus pour le compte de tiers.
- la possession d'une assurance Responsabilité Civile Professionnelle couvrant ses activités,
- le cas échéant, la possession d'un compte de séquestre, à son nom, lequel est affecté à la réception des versements ou remises, à l'exclusion des sommes représentatives des rémunérations ou commissions.

L'obtention de la certification permet de satisfaire l'exigence de démonstration de l'aptitude professionnelle.

Par ailleurs, tout professionnel de l'immobilier exerçant sur le territoire national pour un détenteur de la carte professionnelle doit être habilité par ce dernier pour négocier, s'entremettre ou s'engager pour son compte. Ceci prend la forme d'une attestation d'habilitation, justifiant de la qualité et de l'étendue des pouvoirs du professionnel. Cette attestation concerne aussi bien les salariés d'une agence immobilière que les agents commerciaux en immobilier (ou négociateurs immobiliers) exerçant à titre non salarié (ces derniers bénéficient du statut d'agent commercial, régi par les articles L. 134-1 à L. 134-17 du Code de commerce (article 4 alinéa 2 de la loi du 2 Janvier 1970, dite Loi Hoguet).

Marché du travail

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

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

Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Justifier d'une certification professionnelle de niveau 5 validée

Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle

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

1 président (personnalité qualifiée du monde économique)

2 professionnels qualifiés du secteur d'activité

1 représentant de la chambre de commerce et d'industrie/établissement concerné

Base légale

Date de décision	26/06/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/06/2029
Date de dernière délivrance possible	26/06/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	60	0	98 %	49 %

Liens avec d'autres certifications

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP37641, RNCP38811, RNCP39825, RNCP40660

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.negoventis.cci.fr/formation/responsable-de-transactions-et-de-gestion-de-biens-immobiliers>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42523/>