

Conseiller en transactions immobilières

RNCP6071 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	313w
Formacode(s)	42158
Code(s) ROME	C1504, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2022

Certificateur(s)

GROUPE CONSEIL ASSURANCES FORMATION · SIRET : 39960905600037

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPE CONSEIL ASSURANCES FORMATION	39960905600060	Former et organiser l'évaluation
GROUPE CONSEIL ASSURANCES FORMATION (CGAF) - SUPERTERTIAIRE	39960905600052	Former et organiser l'évaluation
ICADEMIE	48908897100093	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Au sein d'agences immobilières, de sociétés de promotion-construction, ou dans un service immobilier d'entreprise ou de banque-assurance, le conseiller en transactions immobilières (CTI) collecte des Informations et organise un secteur de prospection pour obtenir un rendez-vous afin de présenter ses services pour faire signer un mandat aux vendeurs. Ensuite il doit découvrir les motivations d'achat de l'acquéreur et analyser la pertinence des biens à leur proposer pour l'accompagner lors de la visite puis pour le conseiller afin de parvenir à une offre d'achat. Ensuite le CTI négocie avec les Vendeurs et les Acheteurs pour remporter l'accord et faire signer l'avant-contrat par les parties qu'il transmettra au Notaire après avoir recueilli toutes les pièces pour sa parfaite réalisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Mener des actions spécifiques (études, enquêtes) pour permettre de collecter de l'information sur les vendeurs potentiels
- Maîtriser les techniques et outils capables de gérer les données de son secteur de prospection.
- Maîtriser le discours à tenir lors de la prospection téléphonique et terrain
- Comparer le produit aux données du marché pour en déterminer une valeur vénale
- Evaluer le bien en fonction de l'état du bâtiment et de l'évaluation des travaux de conformité à prévoir

- Diriger l'entretien de vente
- Négocier le prix du bien et les conditions du mandat
- Détecter le degré d'implication de l'acquéreur dans l'acte d'achat
- Apprécier le degré de réalisation et de faisabilité de son projet
- Mettre en valeur un bien
- Constituer un dossier complet d'achat/vente à transmettre au Notaire
- Expliquer en langage courant la teneur juridique des contrats et du déroulement de la vente
- Respecter le fonctionnement administratif de l'agence immobilière
- Utiliser les outils de recueil d'information pour permettre d'établir des tableaux de reporting et de statistiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Agences immobilières (assujetti loi Hoguet)
- Promoteurs, constructeurs (non assujettis à la loi Hoguet)
- Service immobilier : service syndic ou gestion immobilière d'une collectivité locale ou d'une grande entreprise (exemple banque ou distribution) (non assujettis à la loi Hoguet).
- Marchand de biens pour leur compte (non assujettis à la loi Hoguet).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Négociateur immobilier, transacteur, conseiller en immobilier, attaché technico-commercial agent de maîtrise ou cadre
suivant l'activité et la taille de la société, il peut être entouré d'une équipe de négociateurs, de comptables, de secrétaires et de gestionnaires immobiliers.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour la transaction en qualité d'intermédiaire : loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite Loi Hoguet et décret no 72-678 du 20 juillet 1972

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, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 480 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 732
Jugés difficiles à recruter	44 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X91 — Technico-commerciaux R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

33% de représentants de l'organisme de formation

66% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2022

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.suptertiaire.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6071/>