

Gestionnaire d'affaires immobilières d'entreprises

RNCP6954 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313, 300
Code(s) ROME	C1503, C1501, D1402, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2015

Certificateur(s)

ESPI - Ecole supérieure des professions immobilières

<http://www.espi.asso.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

« Le gestionnaire d'affaires immobilières d'entreprises » accompagne ses clients depuis la détection d'une affaire jusqu'à la gestion de celle-ci, en passant par sa négociation. Il assure également une fonction de conseil auprès de ses clients internes et externes. Il travaille de façon autonome et est responsable des actes qu'il engage. Il travaille au sein d'un collectif et peut-être conduit à manager des équipes permanentes ou ponctuelles.

Dans le cadre de la gestion d'un bien, il doit défendre les intérêts de son client et lui rendre des comptes, qu'il s'agisse de particuliers ou de professionnels. Il a également un devoir de conseil auprès de ceux-ci, notamment en termes de choix d'investissement.

La gestion peut porter sur des biens privés ou publics, ou des copropriétés à usage d'affaires (commerce, entreprise), ou à usage mixte.

Certaines activités reviennent de façon récurrente hebdomadairement, mensuellement ou annuellement, et le gestionnaire d'affaires doit suivre ses dossiers du début à la fin, en se tenant toujours informé des évolutions des biens qu'il gère et en actualisant en permanence leurs données.

Évoluant dans un secteur fortement concurrentiel, il doit également exercer une fonction de veille importante et fonctionner dans une logique de partenariat, en constituant et animant un réseau de personnes ressources.

À terme, le gestionnaire d'affaires peut accéder à des fonctions d'encadrement hiérarchique et prendre la responsabilité d'un service ou d'une agence.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

En se tenant informé par différents moyens, assurer une fonction de veille permettant de se positionner en bonne place face à la concurrence

Détecter pour le compte d'un client (particulier ou professionnel), un bien à louer, à acheter ou à vendre, qui soit adapté à ses besoins, et en obtenir le mandat

Dans le cadre du développement de son entreprise, contribuer à la mise en œuvre d'actions commerciales adaptées aux affaires à négocier

En tenant compte de ses caractéristiques et de sa localisation, estimer la valeur d'un bien en conformité avec les prix du secteur et dans le respect des intérêts de son client

À partir de la valeur estimée d'un bien, le négociateur en respectant les intérêts de son client et la déontologie professionnelle en vigueur

Dans le cadre du mandat qui lui a été confié, veiller à la préservation et la conservation d'un immeuble ou d'un ensemble immobilier

Dans le cadre du mandat qui lui a été confié, gérer les dimensions administratives, financières et comptables du bien.

Dans une logique de coopération, encadrer et manager les relations avec les différents acteurs concernés par le bien, en respectant le système d'intérêt de chacun

Dans le cadre de l'atteinte des objectifs collectifs de son entreprise, travailler en équipe en favorisant des modalités de coopération entre les membres

En toute autonomie et responsabilité, organiser son travail afin de suivre et d'actualiser de façon continue l'évolution de ses dossiers

Dans le cadre de ses différents domaines d'intervention, constituer et faire vivre des réseaux de personnes ressources et partenaires qui vont contribuer au développement de son activité

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le secteur est traditionnellement constitué de petites entités (agences immobilières, cabinets d'administration de biens), mais le mouvement général de décentralisation a donné naissance à de nouvelles entités sous le nom d'antennes de gestion, de directions régionales, d'agences. L'immobilier est également en voie de forte structuration et de grands groupes rassemblant jusqu'alors des agences indépendantes sont en train de se former.

- Dans le secteur de la gestion :
Les administrateurs de biens, les syndicats de copropriétés, les entreprises de multiservices immobiliers.
- Dans le secteur de la transaction et la commercialisation :
Les agents immobiliers.
- Dans le secteur tertiaire public :
L'Etat, les collectivités locales, les établissements publics.
- Dans le secteur tertiaire privé :
Les entreprises utilisatrices de locaux.
- Dans le secteur de la Maîtrise d'ouvrage et de la gestion :
Les coopératives d'HLM, les offices de l'habitat (OPHLM, OPAC), les sociétés anonymes d'habitation à loyer modéré (SAHLM), les sociétés d'économie mixte (SEM), les investisseurs professionnels (sociétés foncières, sociétés civiles de placement immobilier).
- Dans le secteur de la Maîtrise d'ouvrage seule :
Les constructeurs de maisons individuelles, les mandataires et maîtres d'ouvrage délégués, les promoteurs constructeurs.
- Les autres acteurs de l'immobilier :
Les aménageurs, les conseils en immobilier d'entreprise, les experts immobiliers.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

gestionnaire d'immobilier, gestionnaire de patrimoine immobilier
chargé d'affaires immobilières,
conseiller immobilier d'entreprises
consultant

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

carte professionnelle, réglementation loi Hoguet modifiée 2006

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 929 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	39 798
Jugés difficiles à recruter	42 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Représentants des organisations syndicales / employeurs : 33,3 % Représentants des organisations syndicales / salariés : 33,3 %

Représentants de l'association ESPI : 33,3%

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2177

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP24858, RNCP34761

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6954/>