ICADEMIE
Business & Digital School

Bachelor
Responsable d'affaires immobilières

- Niveau Bac+3 (Niveau 6)
- Immobilier
- 100 % à distance

Certification professionnelle de niveau 6 :
« Responsable d'affaires immobilières », enregistrée au RNCP* par Mutimo (ex-Suptertiaire).

Fiche RNCP* n° 36073, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 15/12/2021, code NSF : 313 : Finances, banque, assurances, immobilier

Habilitant pour la carte professionnelle T, G et S.

**Répertoire National des Certifications Professionnelles*

Formation accessible par blocs de compétences.

mutimo

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
Enregistrée au RNCP
Niveau 6

Présentation et objectifs

La certification Responsable d'affaires immobilières est **habilitante pour la carte professionnelle T (Transaction), G (Gestion locative) et S (Syndic de copropriété)**, indispensables pour devenir gérant d'une agence immobilière ou d'un cabinet de gestion.

La certification Responsable d'affaires immobilières forme des professionnels capables de **conseiller et accompagner les clients dans leurs projets d'acquisition, de vente ou de location de biens immobiliers**. Elle permet d'acquérir les compétences nécessaires pour estimer, valoriser et commercialiser un bien immobilier, tout en maîtrisant le cadre juridique et financier des transactions.

La certification prépare également à **assurer la gestion locative et la gestion de copropriété, en garantissant le respect de la réglementation et la qualité du suivi administratif et financier**. Il encadre et anime l'activité de ses équipes commerciales pour la partie transaction, et ses équipes administratives pour la partie administration de biens, incluant la gestion locative et la gestion de copropriétés.

À l'issue de sa formation, le Responsable d'affaires immobilières sera capable de :
- Accueillir et accompagner les clients vendeurs, acquéreurs ou locataires en analysant leurs besoins, leur situation et leur projet immobilier.
- Estimer, valoriser et commercialiser un bien immobilier en tenant compte du marché, de la réglementation et des outils numériques de promotion.
- Assurer le suivi des transactions et des locations en sécurisant les dossiers, en rédigeant les actes nécessaires et en accompagnant les parties jusqu'à leur aboutissement.
- Gérer les dimensions administratives, financières et locatives d'un bien immobilier afin de garantir la conformité des opérations et la fiabilité de la gestion.
- Organiser et piloter la gestion d'une copropriété en assurant le suivi budgétaire, la tenue des assemblées générales, l'entretien du patrimoine et la gestion des sinistres.
- Contribuer au développement commercial d'une activité immobilière en fixant des objectifs, en suivant les résultats et en structurant l'organisation de l'agence.
- Recruter, encadrer et accompagner une équipe afin de soutenir la performance collective et le développement de l'activité immobilière.

Compétences

- Analyser les besoins clients et qualifier leur projet immobilier
- Conseiller en fonction de la réglementation immobilière
- Promouvoir les biens et services pour instaurer une relation de confiance
- Étudier la situation financière et patrimoniale des clients
- Évaluer la solvabilité et proposer des biens adaptés au budget
- Estimer la valeur d'un bien et son potentiel de rentabilité
- Valoriser et commercialiser les biens (outils digitaux, techniques de vente)
- Organiser les visites et accompagner les transactions jusqu'à la signature
- Rédiger les mandats et sécuriser les aspects juridiques des dossiers
- Gérer les dossiers locatifs (sélection, solvabilité, rédaction du bail)
- Réaliser les états des lieux d'entrée et de sortie
- Gérer les loyers, charges, encaissements et régularisations
- Assurer le suivi fiscal (revenus fonciers)
- Organiser et animer les assemblées générales de copropriété
- Élaborer budgets, comptes et appels de fonds
- Planifier les travaux et gérer les sinistres
- Piloter l'activité (objectifs, suivi de performance, tableau de bord)
- Recruter, encadrer et accompagner les collaborateurs

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la fiche RNCP du titre.

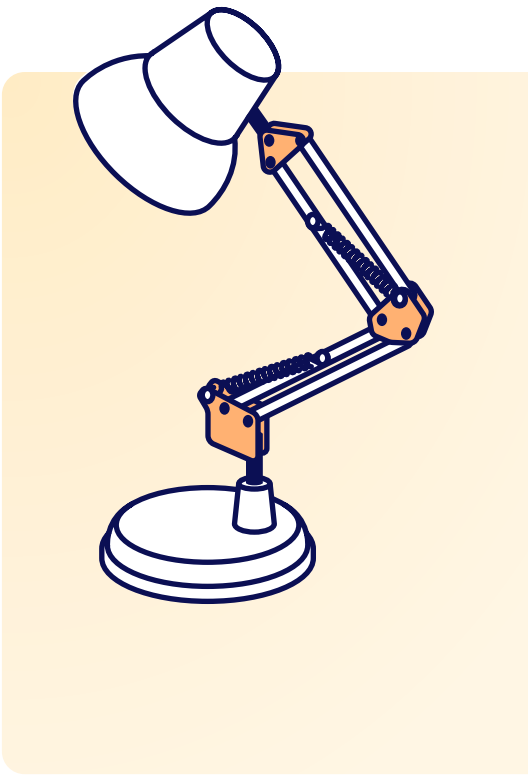
Aptitudes visées

- Accueil du client vendeur ou acquéreur
- Analyse du profil du client acquéreur
- Estimation d'un bien immobilier destiné à la vente ou à la location
- Commercialisation du bien immobilier
- Suivi de la transaction immobilière
- Recherche de locataires
- Capacité locative du client
- Rédaction du bail
- Élaboration des états lieux d'entrée et de sortie
- Gestion financière du bien locatif
- Prise en compte des éléments nécessaires au calcul du revenu foncier
- Organisation et tenue de l'assemblée générale
- Direction de l'assemblée générale
- Établissement et envoi du procès-verbal de l'assemblée générale aux copropriétaires
- Établissement des budgets de la copropriété
- Supervision de l'entretien et de la maintenance technique du bâtiment
- Gestion des sinistres multirisques immeubles et dommages-ouvrage
- Coordination du développement commercial de l'agence
- Mise en place du recrutement
- Management d'équipe

Débouchés

Les secteurs d'activités concernés sont les suivants :
- Entreprises du secteur privé, entreprises du logement social
- Syndic de Copropriété
- Administrateur de Biens
- Gestion locative
- Agence Immobilière
- Service Immobilier
- Habitat Social

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :
- Responsable de transaction immobilière
- Responsable d'agence immobilière
- Responsable de clientèle en transaction immobilière
- Responsable de vente immobilière
- Responsable de clientèle immobilier locatif
- Responsable de gestion immobilière locative
- Responsable de secteur immobilier locatif en habitat social
- Responsable locatif immobilier
- Responsable d'affaires en immobilier
- Agent immobilier



Programme

À partir de 115h

Bloc 1 - Conseiller et accompagner un client dans son projet immobilier

- **Fiscalité**
  - Analyser la situation patrimoniale du client à partir des informations qu'il fournit afin de lui proposer des solutions de défiscalisation adaptées.

- **Financement**
  - Analyser la situation du client en recueillant ses informations financières afin de le conseiller sur les solutions de financement adaptées à son profil.
  - Évaluer sa capacité financière en vérifiant sa solvabilité pour lui proposer un bien correspondant à ses critères et à son budget.

- **Droit**
  - Accompagner le vendeur et l'acheteur tout au long de la transaction, gérer les éventuelles difficultés et assurer le suivi du dossier jusqu'à la signature de l'acte authentique.
  - Rédiger un mandat de vente conforme à la réglementation en vigueur afin de commercialiser le bien immobilier.

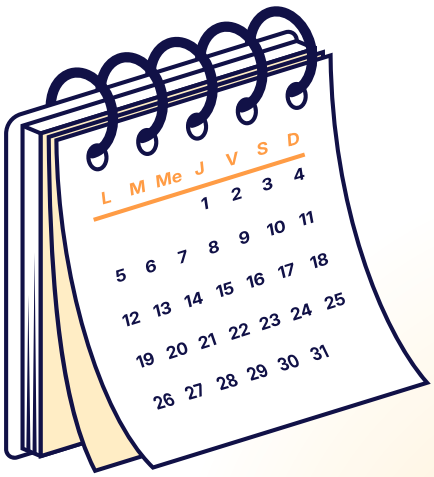
- **Transaction – estimation**
  - Accueillir le client et analyser ses besoins et attentes afin de définir son projet immobilier.
  - Étudier le projet immobilier du client en tenant compte de la législation en vigueur afin de lui apporter des conseils adaptés
  - Présenter, si nécessaire, les services proposés par la structure immobilière afin d'instaurer une relation de confiance avec le vendeur ou l'acquéreur.
  - Découvrir et analyser le bien destiné à la vente ou à la location afin de le mettre en valeur.
  - Déterminer un prix de vente en adéquation avec le marché et conseiller le client sur les améliorations possibles pour optimiser la vente.
  - Évaluer la rentabilité du bien afin d'estimer son rendement locatif.
  - Valoriser et commercialiser le bien à l'aide d'outils numériques, dans le respect de la réglementation en vigueur.
  - Organiser et réaliser les visites immobilières en utilisant les outils adaptés et en respectant les procédures en place.

- **Expertise et évaluation immobilière**
  - Déterminer un prix de vente en cohérence avec le marché immobilier et conseiller le client sur les améliorations à apporter afin d'optimiser la vente.

À partir de 56h

Bloc 2 - Assurer la gestion locative d'un portefeuille de biens immobiliers

- **Gestion locative**
  - Vérifier le dossier du futur locataire en contrôlant les pièces administratives afin de s'assurer que les conditions d'attribution du logement sont respectées.
  - Évaluer la solvabilité du futur locataire à partir des justificatifs fournis afin de vérifier sa capacité à payer le loyer.
  - Rédiger le bail de location (meublé ou vide) en respectant la réglementation afin d'informer le locataire de ses droits et obligations.
  - Réaliser l'état des lieux d'entrée avec le locataire afin de constater l'état du logement.
  - Effectuer l'état des lieux de sortie afin de déterminer la restitution totale ou partielle du dépôt de garantie.
  - Calculer l'indexation du loyer et des charges afin de déterminer le montant du loyer et établir les quittances.
  - Réaliser la régularisation annuelle des charges locatives conformément à la réglementation en vigueur.
  - Contrôler les paiements des loyers, repérer les éventuels impayés et reverser les sommes dues au propriétaire.
  - Calculer le revenu foncier imposable afin de préparer la déclaration fiscale du propriétaire.



Programme

À partir de 153h

Bloc 3 - Assurer la gestion financière et technique d'un immeuble

- **Gestion technique et développement durable**
  - Planifier les travaux à réaliser en tenant compte des besoins de maintenance, de rénovation ou d'aménagement de la copropriété, dans une démarche de développement durable, afin de préserver l'immeuble, les parties communes et les équipements collectifs.

- **Copropriété**
  - Convoquer l'assemblée générale dans le respect de la réglementation afin de présenter le bilan de l'année écoulée et les projets de résolutions.
  - Animer et diriger l'assemblée générale en veillant à l'élection du bureau et à la validation des décisions par les copropriétaires.
  - Rédiger et transmettre le procès-verbal de l'assemblée générale à l'ensemble des copropriétaires afin de les informer des décisions votées.
  - Élaborer le budget prévisionnel à partir des exercices précédents afin d'anticiper les dépenses et préparer les appels de fonds.
  - Arrêter les comptes de la copropriété afin de les présenter à l'assemblée générale pour approbation.
  - Envoyer les appels de fonds aux copropriétaires selon la répartition des tantièmes afin d'assurer le fonctionnement financier de la copropriété.
  - Planifier les travaux de la copropriété en tenant compte des besoins de maintenance, de rénovation et des objectifs de développement durable.
  - Gérer les sinistres en respectant les procédures et les délais afin d'obtenir l'indemnisation ou d'organiser les travaux nécessaires.

- **Comptabilité immobilière**
  - Élaborer le budget prévisionnel en s'appuyant sur les résultats des deux derniers exercices afin d'anticiper les dépenses de la copropriété et préparer les appels de fonds.
  - Arrêter les comptes de l'immeuble afin de les présenter aux copropriétaires lors de l'assemblée générale pour validation, en tenant compte des recettes et dépenses réelles de l'exercice écoulé.
  - Émettre les appels de fonds auprès des copropriétaires selon la répartition des tantièmes afin d'assurer le bon fonctionnement financier de la copropriété.

- **Assurance**
  - Prendre en charge la gestion d'un sinistre en respectant les procédures et des délais prévus afin d'obtenir l'indemnisation ou faire exécuter les travaux nécessaires à la remise en état du bien immobilier.

À partir de 119h

Bloc 4 - Coordonner le développement de l'activité commerciale de l'agence

- **Entrepreneuriat**
  - Définir avec son équipe les objectifs, les actions commerciales et l'organisation nécessaires au développement de l'activité immobilière.
  - Mettre en place un tableau de bord de suivi afin d'analyser l'activité et les résultats de l'équipe au regard des objectifs fixés par la direction.

- **Management et stratégie RH**
  - Définir avec l'équipe les objectifs, les actions commerciales et l'organisation nécessaires au développement de l'activité immobilière.
  - Mettre en place un tableau de bord de suivi afin d'analyser les résultats de l'équipe au regard des objectifs fixés par la direction.
  - Organiser le recrutement d'un collaborateur en identifiant les compétences nécessaires pour atteindre les objectifs de développement commercial.
  - Formaliser les modalités de collaboration en fonction du poste et du statut juridique, dans le respect de la réglementation immobilière.
  - Mener les entretiens professionnels ou d'évaluation afin d'identifier les compétences à développer et accompagner l'équipe dans sa progression.

- **Anglais** *(facultatif en rythme flexible)*
  - Connaître le vocabulaire en lien avec l'immobilier en anglais.

À partir de 20h

Mémoire

- Préparation mémoire : écrit et soutenance orale

Programme

Bloc facultatif

RSE

- Ce bloc est proposé en autonomie sur la plateforme, pas de conférences ni d'examens de prévus.

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle de Responsable d'affaires immobilières doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité (hors contrat d'alternance), pour une **période minimale de 8 semaines ou 280h** (cf. référentiel de formation).

100 % à distance (examens inclus)

À partir de 463h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.
Nous consulter pour plus d'informations.

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :
- Être titulaire d'une certification de niveau 5 : BTS Profession immobilière ou bac+2 dans les domaines suivants : gestion, commercialisation, comptabilité, administration, techniques / BTS, IUT, universitaires L2 Droit, Lettres, Psychologie
- OU Justifier de 3 années d'expérience professionnelle

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.
Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an (4 sessions/an).

Le candidat sera évalué par le biais :
- De trois études de cas (Blocs 1/2/3) ;
- D'une mise en situation professionnelle reconstituée (oral - Bloc 4) ;
- D'un mémoire et d'une soutenance orale (Bloc transverse).

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de :
- Mise en situation professionnelle reconstituée ;
- Étude de cas ;
- Réalisation et présentation d'un projet professionnel.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la fiche RNCP du titre.

Poursuite d’études

Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l’emploi.

Toutefois, une poursuite d’études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère Manager en stratégie d’entreprise).

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :
Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :
Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la fiche RNCP du titre.

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :
Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d’apprenants totaux, présentés à l’examen, en réussite, en rupture ou abandon
Année de référence des taux 2023-2024 pour : l’insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d’étude et la valeur ajoutée

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

259 apprenants ont suivi leur formation sur l’année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 240 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l’examen : 93 %), dans le cadre d’une enquête de satisfaction (taux de retour : 39 %).

Taux d’obtention de la certification : 73 %
Taux de satisfaction : 90,39 %
Taux d’insertion à 6 mois : Non significatif
Taux d’insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Indicateurs alternance

42 apprentis ont suivi leur formation sur l’année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 41 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l’examen : 98 %), dans le cadre d’une enquête de satisfaction (taux de retour : 27 %) et d’une enquête d’insertion (taux de retour : 24 %).

Taux d’obtention de la certification des apprentis : 100 %
Taux de satisfaction des apprentis : 96,5 %
Taux d’interruption en cours de formation : 3 %
Taux de rupture du contrat d’apprentissage : 3 %
Taux de poursuite d’études des apprentis : 0 %
Taux d’insertion des apprentis à 6 mois : 100 %
Taux d’insertion à 6 mois dans les métiers visés : 60 %
Taux de valeur ajoutée : 0 %

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 3 990 € TTC.
Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.

ICADEMIE
Business & Digital School

Google
4,9/5 ★★★★★
Sur plus de 1200 avis

Formation à distance
3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Aix-Marseille
415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Paris
44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Toulon
15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 29/10/2026