CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

CONSEILLER ET ACCOMPAGNER UN CLIENT DANS SON PROJET IMMOBILIER - 115,5h

Bloc de compétences n°1 issu de la certification professionnelle de niveau 6 :
« Responsable d'affaires immobilières », enregistrée au RNCP* par Mutimo (anciennement Suptertiaire).
Fiche RNCP* n° 36073, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 30/12/2017, renouvelée le 15/12/2021, code NSF :
313 : Finances, banque, assurances, immobilier

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36073/

*Répertoire National des Certifications Professionnelles

OBJECTIFS

La certification complète « Responsable d'affaires immobilières » permet au responsable d'affaires immobilières d'intervenir dans la gestion et l'administration des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location.

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.

Au cours de la formation vous apprendrez à conseiller et à accompagner un client dans son projet. Vous serez capable, à l'issue de votre bachelor en immobilier, d'assurer la gestion locative d'un portefeuille de biens et la gestion financière d'un immeuble.

La formation 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.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

CONSEILLER ET ACCOMPAGNER UN CLIENT DANS SON PROJET IMMOBILIER - 115,5h

ICADEMIE
Business & Digital School

Bloc de compétences n°1 issu de la certification professionnelle de niveau 6 :
« Responsable d'affaires immobilières », enregistrée au RNCP* par Mutimo (anciennement Suptertiaire).
Fiche RNCP* n° 36073, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 30/12/2017, renouvelée le 15/12/2021, code NSF :
313 : Finances, banque, assurances, immobilier

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36073/

*Répertoire National des Certifications Professionnelles

mutimo

CERTIFICATION Enregistrée au RNCP Niveau 6 PROFESSIONNELLE

Compétences et aptitudes visées

- Prise en charge du client
- Analyser des besoins et attentes du client
- Maîtrise de la législation en vigueur
- Maîtrise de la législation en matière d'immobilier (acquisition, location, vente)
- Collecter des données financières du client
- Étude de la situation patrimoniale du client
- Maîtriser les critères d'estimation de la valeur du bien immobilier (nature du logement, destination, surface, nombre de pièces, environnement, exposition, état général, impôts et taxes, charges de copropriété
- Déterminer le prix du bien immobilier
- Étudier de marché des biens immobiliers
- Commercialiser un bien immobilier
- Rédaction du mandat de vente (différents types de mandats sont prévus par la réglementation immobilière)

PROFIL

- **Salariés**
- **Demandeurs d'emploi**
- **Apprentis**
- **Personnes en reprise d'études**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Durée de la formation : 115,5h

La formation s'effectue 100 % à distance (examens inclus)

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.

MODALITÉS D'ADMISSION

- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

PRÉ-REQUIS

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

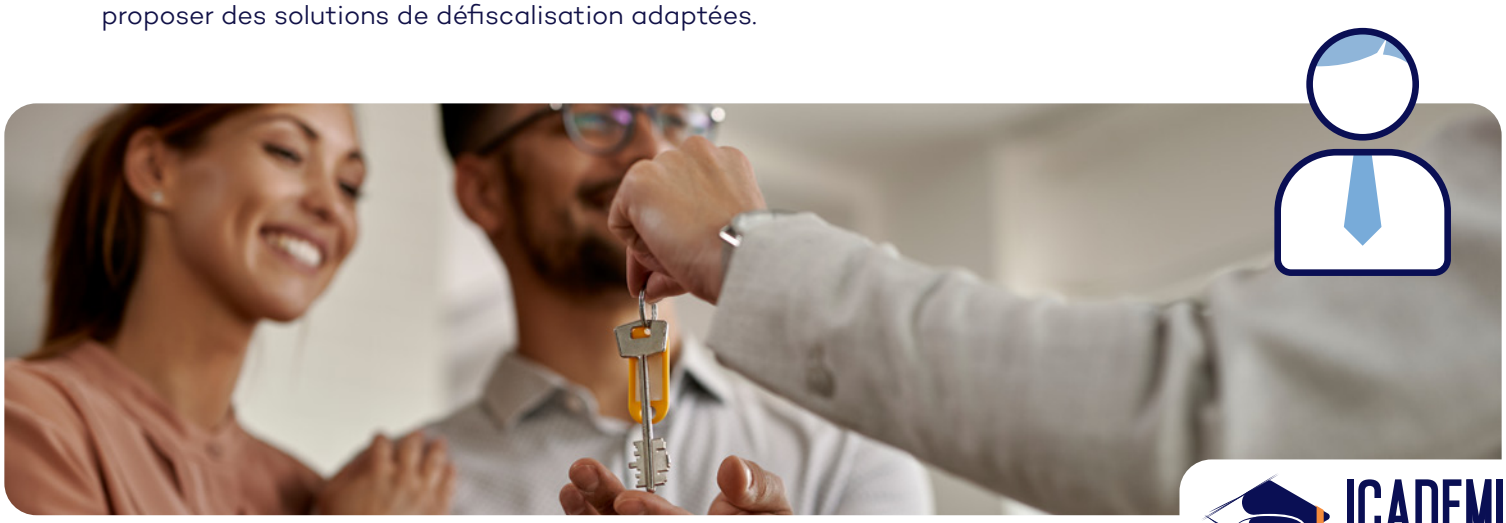
- **Entretien**
- **Dossier de candidature**
- **Justifier d'une année d'expérience professionnelle**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 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.

PROGRAMME

- Prendre en charge un client en analysant ses besoins et ses attentes par la mise en œuvre des techniques de questionnement afin de qualifier son projet immobilier.
- Analyser le projet immobilier du client en s'appuyant sur la législation de l'immobilier en vigueur afin de lui apporter une réponse adaptée ou le conseiller.
- Promouvoir, le cas échéant, les services/ prestations proposés par la structure professionnelle dans le secteur immobilier en s'appuyant sur les supports de communication mis à disposition dans la structure et sur le site internet afin d'établir une relation de confiance avec le futur vendeur ou acquéreur.
- Découvrir le bien immobilier, destiné à la vente ou à la location, en ayant recours à la grille de critères d'estimation adaptée afin de le valoriser.
- Déterminer le prix du bien immobilier, en adéquation avec le marché immobilier en conseillant le client sur les améliorations à apporter afin de maximiser la vente.
- Déterminer le taux de rentabilité du bien immobilier en prenant en compte toutes les caractéristiques du bien afin de mesurer son rendement locatif.
- Accompagner le vendeur et l'acquéreur tout au long de la transaction en gérant les aléas éventuels afin de suivre le dossier jusqu'à la signature de l'acte authentique.
- Rédiger le mandat de vente en conformité avec la réglementation en vigueur, afin de commercialiser le bien immobilier.
- Analyser les opérations économiques en : biens, dettes, charges, produits.
- Analyser la situation du client, en collectant ses données financières, afin de le conseiller sur les dispositifs de financements existants adaptés à son profil.
- Évaluer la capacité financière du client en s'appuyant sur les éléments permettant de vérifier sa solvabilité financière, afin de lui proposer un bien adapté à ses critères et à son budget.
- Étudier la situation patrimoniale du client à partir des données recueillies auprès de ce dernier afin de lui proposer des solutions de défiscalisation adaptées.



Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an.

Ce bloc de compétences se valide de manière indépendante par le biais d'une étude de cas.

La validation de la certification globale sera complétée par un mémoire et une soutenance orale.

Équivalences et Passerelles

Il n'y a pas d'équivalences et passerelles sur cette formation.

Période en entreprise

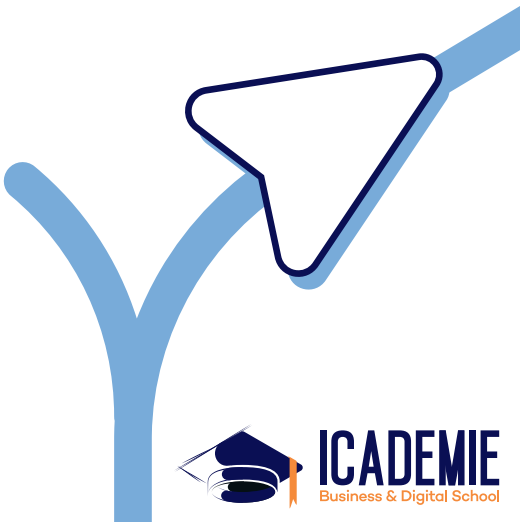
La période en entreprise est facultative dans le cadre de la validation du bloc de compétences seul.

En cas de validation complète de la certification professionnelle de Responsable d'affaires immobilières, le candidat 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**.

DÉBOUCHÉS

Les types d'emploi 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 immobilière locative
- Responsable de gestion immobilière locative
- Responsable de secteur immobilier locatif en habitat social
- Responsable locatif immobilier
- Responsable d'affaires en immobilier
- Agent immobilier



POURSUITE D'ÉTUDES

La validation de l'ensemble des blocs de 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 Management et Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

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.

TARIFS

À partir de 1550 € TTC.
Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- **CPF**
- **Plan de développement des compétences**
- **Autofinancement**

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

INDICATEURS DE RÉSULTATS – 2023

Ces résultats proviennent de deux enquêtes réalisées auprès de nos 97 apprenants ayant passé les examens : une enquête de satisfaction (taux de retour : 40 %) et une enquête d'insertion (taux de retour : 40 %).

- **Taux de réussite : 88,24 %**
- **Taux de satisfaction : 91 %**
- **Taux d'insertion à 6 mois : Non significatif**



ICADEMIE
Business & Digital School

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

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

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

Paris
5 Rue Saint-Georges
75009 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00101

Lille
5/7 Rue Sainte Anne
59800 Lille
03 66 72 22 25
contact@icademie-lille.com
SIRET 489 088 971 00069

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