

## Commercialisation, vente et location de biens immobiliers

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Spécifique : ■ **Banque, assurances et immobilier - Immobilier**

Code(s) NAF : **68.31Z**

Code(s) NSF : **313**

Code(s) ROME : **C1504**

Formacode : **42158**

Date de création de la certification : **01/01/2017**

Mots clés : **Commercialisation de biens immobiliers**,  
**Vente de biens immobiliers**,  
**Location de biens immobiliers**, **IMMOBILIER**

### Identification

Identifiant : **4310**

Version du : **19/12/2018**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **N/A**

Non formalisé :

■ **N/A**

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

CCI France a mené une enquête permettant aux CCI locales de faire remonter les besoins de leurs entreprises ressortissantes. Après analyse des résultats, il s'est avéré que cette thématique a été relayée, à plusieurs reprises et par des territoires différents, justifiant ainsi une démarche nationale.

Cette certification va permettre à ses titulaires de réaliser des transactions de vente, de location dans le respect de la réglementation en vigueur dans un contexte évolutif. Elle est accessible à des personnes ayant déjà de l'expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique. Elle permet d'acquérir ou renforcer les compétences spécifiques techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers.

#### Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Dans le cadre du réseau Negoventis animé par CCI France, cette certification peut être proposée en complément d'un titre d'attaché commercial - niveau III ou d'un titre de responsable de développement commercial de niveau II

#### Descriptif général des compétences constituant la certification

Dans le respect des obligations de déontologie et d'éthique :

Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation.

Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion.

Préparer et rédiger les avants contrats dans la vente ou la location pour finaliser la transaction.

Garantir et sécurisé la vente ou la location dans le respect de la réglementation en vigueur.

### Public visé par la certification

- Salariés et demandeurs d'emploi
- Alternants, étudiants

Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties.

Prendre en compte les règles d'urbanisme pour conseiller le client vendeur ou acquéreur.

Conseiller le client en matière de patrimoine, de fiscalité et de financement pour l'accompagner dans son projet de façon optimisée.

## *Modalités générales*

Pour le public salarié/demandeur d'emploi, la durée de la formation est de 56h, les épreuves de certification sont sur 3,5 heures.

Pour le public en formation commerciale, juridique et économique, la formation est de 94,5h. Les épreuves de certification sont de 3,5 heures.

## *Liens avec le développement durable*

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### *Pour l'individu*

Les certifiés renforcent leur employabilité et complètent des compétences déjà existantes dans le domaine commercial, juridique ou économique. Ils peuvent ainsi garantir le respect des obligations et de la réglementation fortement évolutive dans le secteur de l'immobilier.

### *Pour l'entité utilisatrice*

Pour les entreprises, elles recrutent du personnel opérationnel répondant aux exigences réglementaires. La certification permet également aux entreprises de renforcer les compétences de leurs salariés, en sécurisant les parcours et en ouvrant aux évolutions internes.

## Evaluation / certification

### *Pré-requis*

Les candidat devront avoir a minima un an d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux ou être titulaire d'un titre de niveau III dans les domaines juridique, économique ou commercial.

### *Compétences évaluées*

Dans le respect des obligations de déontologie et d'éthique :

Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation.

Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion.

Préparer et rédiger les avants contrats dans la vente ou la location pour finaliser la transaction.

Garantir et sécurisé la vente ou la location dans le respect de la réglementation en vigueur.

Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties.

Prendre en compte les règles d'urbanisme pour conseiller le client vendeur ou acquéreur.

Conseiller le client en matière de patrimoine, de fiscalité et de financement pour l'accompagner dans son projet de façon optimisée.

### Centre(s) de passage/certification

- Les CCI habilitées par CCI France à préparer la certification

*Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

N/A

La validité est Permanente

2 ans

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences délivré par CCI France pour le réseau  
Negoventis

## Plus d'informations

### *Statistiques*

15 certifiés depuis la création en 2017.

### *Autres sources d'information*

[www.cci.fr](http://www.cci.fr)

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)