

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>Bloc 1 : Réalisation de transactions immobilières de biens et gestion de biens en copropriété, en veillant au respect du droit et des pratiques de l'immobilier</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prendre en compte les réglementations en vigueur pour administrer des biens immobiliers de propriétaires ou de copropriétés et assurer un cadre administratif valide : <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser une veille des évolutions des réglementations en vigueur dans le secteur de l'immobilier - Analyser et vérifier les réglementations en vigueur concernant les transactions immobilières - Analyser des garanties en fonction des réglementations en vigueur - Détecter des manquements et alerter des clients acquéreurs et propriétaires sur les obligations à respecter • Réaliser des opérations immobilières de vente ou de location : <ul style="list-style-type: none"> - Promouvoir d'une manière commerciale des biens immobiliers (exposition, affichage en agence, présentation sur des sites Internet, etc.) pour accroître leur visibilité tout en respectant le cadre législatif en vigueur 	<p>Evaluation par le biais d'études de cas composées de plusieurs cas pratiques.</p> <p>Rédiger des documents et/ou détecter des anomalies au sein de documents officiels tels que des mandats, des avant-contrats ou des baux.</p> <p>L'objectif est d'évaluer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La rédaction du ou des documents - L'analyse et l'identification des problèmes liés à l'administration du bien immobilier - L'application des lois et des spécificités de l'immobilier dans un cadre concret 	<p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Degré de maîtrise et d'analyse des lois et des spécificités de l'immobilier - Respect de la méthodologie d'analyse des textes réglementaires - Qualité de la rédaction et utilisation d'un vocabulaire professionnel - Qualité du contenu et pertinence des analyses - Qualité de l'argumentation et des justifications apportées

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> - Accompagner la rédaction ou rédiger des compromis de vente et des engagements de location de biens immobiliers afin de produire les documents légaux nécessaire aux transactions immobilières - Surveiller et contrôler la réalisation des versements des montants financiers (garanties, frais d'agence, coûts des biens immobiliers) pour confirmer l'officialisation des transactions immobilières - Assurer la validité des documents et preuves de garanties pour réaliser des transactions immobilières - Déduire et conclure des dossiers de transactions immobilières en regroupant tous les documents officiels (actes de paiement, actes de vente, contrat bail, etc.) 		
<p>Bloc 2 : Accompagnement d'un client dans son projet immobilier via l'apport de conseils et d'informations financières et fiscales, dans des contextes différents</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller dans le but d'assurer la rentabilité maximale du patrimoine immobilier des clients : <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en œuvre des moyens techniques et administratifs pour conserver et/ou améliorer un patrimoine immobilier - Rédiger des plans de patrimoine immobilier pour accroître la rentabilité des biens des clients - Calculer une rentabilité d'investissements immobiliers pour évaluer des intérêts financiers potentiels - Définir un plan de financement afin de conseiller des clients acquéreurs de biens immobiliers - Elaborer des documents de travail (plan d'investissement, plan de financement,) pour accompagner des clients dans la gestion de leur patrimoine 	<p>Evaluation par le biais d'études de cas composées de plusieurs cas pratiques.</p> <p>Conseiller et justifier des investissements immobiliers aux potentiels clients acquéreurs.</p> <p>L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calculer des rentabilités financières - Calculer une mensualité de prêt, un ratio d'endettement et sélectionner le prêt le plus avantageux - Proposer des produits de défiscalisation en fonction des objectifs des clients 	<p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cohérence et structure de l'analyse réalisée en fonction de la situation donnée - Identification claire et correcte des enjeux économiques liés à la situation donnée - Cohérence et justesse des plans d'investissement et de financement réalisés - Pertinence et cohérence des préconisations établies - Qualité de l'argumentation - Logique des conclusions de gestion proposées

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les techniques de vente pour mener à bien une négociation : <ul style="list-style-type: none"> - Détecter les différents aspects déterminants pour une vente ou une location de biens. - Observer et déduire des facteurs clés de vente et de location - Déterminer les intérêts potentiels des clients du portefeuille - Utiliser les techniques de communication pour recevoir, accueillir aimablement des clients et prospects par téléphone, courriels électroniques ou en physique et garantir un service de qualité - Assurer une écoute et une disponibilité pour répondre à toutes sollicitations, problèmes et/ou besoins - Interpréter et reformuler des réglementations en vigueur pour pouvoir les présenter et les mentionner d'une manière simple aux clients • Maitriser l'anglais à des fins professionnelles : <ul style="list-style-type: none"> - Conduire et/ou participer à un entretien en anglais (dialoguer, négocier et sécuriser ses interlocuteurs) - Comprendre et rédiger un document professionnel en anglais (courrier, annonce, e-mail, etc.) - S'entretenir et échanger en anglais, par téléphone, avec un client et/ou un prospect 	<ul style="list-style-type: none"> - Calculer le montant d'une succession ou effectuer des donations <p>Simulation / Mise en situation : A partir d'informations caractérisant des biens immobiliers et des clients, le candidat doit mener un entretien de vente puis répondre à des questions/objections en argumentant ses propos.</p> <p>Mener une négociation L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utiliser des techniques commerciales de négociation - Identifier des documents officiels nécessaires lors des transactions immobilières - Formuler des réglementations principales en vigueur - Calculer le montant de transactions immobilières (montant brut, frais d'agence, frais de notaire, etc.) - S'autoévaluer et justifier des réussites ou des échecs de transactions immobilières 	<p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respect des étapes du processus de transaction immobilière (prise de contact, découverte, questionnement, argumentation, conclusion) - Utilisation judicieuse des techniques commerciales et de négociation - Qualité et logique de l'argumentation, clarté des échanges, pouvoir de conviction - Cohérence et réalisme des conclusions proposées - Qualité du traitement des objections clients - Degré d'objectivité de l'autoévaluation - Aisance, écoute et empathie face au jury
--	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Bloc 3 : Pilotage efficace d'une unité professionnelle dans le secteur de l'immobilier, via la maîtrise des différents aspects liés à la gestion d'une organisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser la situation d'une entreprise sur le marché de l'immobilier : <ul style="list-style-type: none"> - Mener des enquêtes et des études de marché pour positionner l'entreprise et définir une stratégie cohérente - Réaliser un diagnostic interne et externe d'une organisation en vue d'identifier des problématiques et de définir des propositions cohérentes • Manager une équipe au sein d'une agence immobilière : <ul style="list-style-type: none"> - Utiliser la communication managériale pour motiver et donner du sens - Exprimer en toute situation un message cohérent et attractif - Adapter son comportement en fonction de la personne et de la situation - Mener des entretiens de type recrutement, évaluation professionnelle et recadrage • Maîtriser les aspects juridiques et financiers d'une organisation dans le secteur de l'immobilier : <ul style="list-style-type: none"> - Respecter les formalités d'embauche, la gestion des heures, des congés ou absences - Etablir le prévisionnel financier d'une entreprise - Mettre en place les outils nécessaires au suivi de la trésorerie et de l'exploitation • Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles dans le secteur de l'immobilier : <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre l'intérêt et les utilisations des réseaux sociaux pour une agence immobilière - Animer une communauté - Elaborer et présenter une stratégie social média 	<p>Evaluation par le biais d'études de cas composées de plusieurs cas pratiques.</p> <p>Le candidat est évalué sur sa maîtrise des outils d'analyse et leur utilisation, et sa capacité à proposer des solutions pertinentes dans des contextes donnés.</p>	<p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et qualité de l'analyse qualitative et quantitative - Evaluation des risques encourus par l'entreprise (financiers, sociaux, techniques, etc.) - Maîtrise des outils d'analyse et de leur utilisation à bon escient - Qualité des justifications fournies concernant l'utilisation des réseaux sociaux dans un contexte professionnel précis - Compréhension des différents concepts de la communication interpersonnelle et justification de leur mise en application dans un contexte précis - Degré de maîtrise des principales dispositions du droit du travail utiles en environnement managérial - Cohérence et justesse du prévisionnel financier réalisé - Qualité, cohérence et justification des réponses apportées
---	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Bloc optionnel n°1 : Négociation avec des propriétaires ou des acquéreurs potentiels pour développer un portefeuille de biens et de prospects</p>	<ul style="list-style-type: none">• Rechercher et prospecter des biens immobiliers potentiels pour proposer des biens adaptés aux besoins des clients :<ul style="list-style-type: none">- Effectuer une veille permanente de l'état du marché de l'immobilier afin de prévoir le futur de l'activité immobilière dans un périmètre précis- Identifier des tendances et trouver des biens immobiliers susceptibles d'être au centre de futures transactions immobilières.- Gérer et analyser une base de données de biens immobiliers, de clients et/ou prospects- Maîtriser les outils de recherche sur Internet (moteur de recherche, annuaires en lignes, sites d'annonces immobilières, réseaux sociaux, sites spécialisés, etc.)- Lire un plan et maîtriser des outils de géolocalisation pour s'orienter et trouver les lieux concernés- Déterminer des caractéristiques (nature, superficie, atouts, etc.) de biens immobiliers lors de visites pour identifier un possible intérêt commercial • Comparer et estimer des biens immobiliers pour améliorer la qualité du conseil client :<ul style="list-style-type: none">- Vérifier des superficies (loi Carrez) de biens immobiliers pour s'assurer de la validité des informations émises par des propriétaires- Analyser techniquement un bien immobilier- Maîtriser les différents diagnostics immobiliers- Evaluer et estimer le prix d'un bien immobilier en fonction de l'état du marché et en comparaison avec d'autres biens similaires précédemment vendus ou loués	<p>Réaliser l'analyse technique et foncière d'un bien immobilier</p> <p>Le descriptif d'un bien immobilier est soumis au candidat qui doit établir une analyse approfondie du bien. A partir de son analyse technique, le candidat estime la valeur immobilière du bien puis analyse et valide son potentiel foncier.</p>	<p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">- Pertinence du jugement porté à la qualité des différents matériaux de construction et à leur utilisation- Connaissance et respect des normes législatives liées à l'habitat (réglementations thermiques, logement, urbanisme, etc.)- Maitrise des différentes méthodes de détermination de la valeur d'un bien immobilier- Pertinence et justification des conclusions
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Bloc optionnel n°2 : Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Administrer une copropriété et gérer des biens en location : <ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les aspects juridiques de la gestion locative et de la gestion de syndic - Préparer et animer les assemblées générales de copropriétaires - Analyser et interpréter un PV d'assemblée générale - Préparer et suivre les baux d'habitation et les baux commerciaux de leur conclusion à leur résiliation - Contrôler le bon déroulement de la relation contractuelle locative - Effectuer ou contrôler la comptabilité de l'activité locative - Prévenir et régler les litiges entre copropriétaires 	<p>Entretien un parc locatif et/ou une copropriété</p> <p>Evaluation par le biais d'une étude de cas présentant le descriptif d'une copropriété.</p> <p>L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser la comptabilité et la fiscalité de l'administration de biens (gestion locative et syndic de copropriété) <p>Maîtriser les aspects juridiques de la gestion locative et de la gestion de syndic</p>	<p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification claire et correcte des enjeux économiques liés à la situation donnée - Justesse du traitement comptable et fiscal des données - Pertinence et cohérence des préconisations établies - Logique des conclusions de gestion proposées - Respect des aspects juridiques liés à la gestion locative et à la gestion de syndic
<p>Bloc optionnel n°3 : Etude de la faisabilité d'un programme immobilier et de sa mise en œuvre jusqu'à sa commercialisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender le marché de l'immobilier pour dégager des opportunités de programme : <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer la faisabilité d'une opération et concevoir un programme en fonction d'un site choisi - Gérer le montage et la commercialisation d'une opération en VEFA - Maîtriser le phasage commercial et financier d'une opération immobilière 	<p>Evaluer la faisabilité d'une opération immobilière</p> <p>Evaluation par le biais d'une étude de cas présentant un projet de programme immobilier.</p> <p>L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir une analyse critique de documents administratifs - Evaluer la faisabilité d'une opération immobilière - Emettre des recommandations justifiées et argumentées 	<p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et qualité de l'analyse - Evaluation des risques et du potentiel du projet - Degré de maîtrise des contraintes techniques liées à l'exécution de travaux - Qualité, cohérence et justification des réponses apportées

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

		<ul style="list-style-type: none">- Respecter les contraintes techniques liées à l'exécution de travaux définis dans un cahier des charges- Superviser la commercialisation d'un nouveau programme	
--	--	---	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle