

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 6071**

Intitulé

Conseiller en transactions immobilières

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Groupe conseil assurances formation (GCAF) Sup'tertiaire	Directeur Sup'Tertiaire, Directeur Sup'Tertiaire

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313w Vente de produits financiers

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Au sein d'agences immobilières, de sociétés de promotion-construction, ou dans un service immobilier d'entreprise ou de banque-assurance, le conseiller en transactions immobilières (CTI) collecte des Informations et organise un secteur de prospection pour obtenir un rendez-vous afin de présenter ses services pour faire signer un mandat aux vendeurs. Ensuite il doit découvrir les motivations d'achat de l'acquéreur et analyser la pertinence des biens à leur proposer pour l'accompagner lors de la visite puis pour le conseiller afin de parvenir à une offre d'achat.

Ensuite le CTI négocie avec les Vendeurs et les Acheteurs pour remporter l'accord et faire signer l'avant-contrat par les parties qu'il transmettra au Notaire après avoir recueilli toutes les pièces pour sa parfaite réalisation.

Le titulaire de la certification est capable de :

- Mener des actions spécifiques (études, enquêtes) pour permettre de collecter de l'information sur les vendeurs potentiels
- Maîtriser les techniques et outils capables de gérer les données de son secteur de prospection.
- Maîtriser le discours à tenir lors de la prospection téléphonique et terrain
- Comparer le produit aux données du marché pour en déterminer une valeur vénale
- Evaluer le bien en fonction de l'état du bâtiment et de l'évaluation des travaux de conformité à prévoir
- Diriger l'entretien de vente
- Négocier le prix du bien et les conditions du mandat
- Détecter le degré d'implication de l'acquéreur dans l'acte d'achat
- Apprécier le degré de réalisation et de faisabilité de son projet
- Mettre en valeur un bien
- Constituer un dossier complet d'achat/vente à transmettre au Notaire
- Expliquer en langage courant la teneur juridique des contrats et du déroulement de la vente
- Respecter le fonctionnement administratif de l'agence immobilière
- Utiliser les outils de recueil d'information pour permettre d'établir des tableaux de reporting et de statistiques

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Agences immobilières (assujetti loi Hoguet)

Promoteurs, constructeurs (non assujettis à la loi Hoguet)

Service immobilier : service syndic ou gestion immobilière d'une collectivité locale ou d'une grande entreprise (exemple banque ou distribution) (non assujettis à la loi Hoguet).

Marchand de biens pour leur compte (non assujettis à la loi Hoguet).

Négociateur immobilier, transacteur, conseiller en immobilier, attaché technico-commercial
agent de maîtrise ou cadre

suivant l'activité et la taille de la société, il peut être entouré d'une équipe de négociateurs, de comptables, de secrétaires et de gestionnaires immobiliers.

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1504 : Transaction immobilière

D1407 : Relation technico-commerciale

Réglementation d'activités :

Pour la transaction en qualité d'intermédiaire : loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite Loi Hoguet et décret no 72-678 du 20 juillet 1972

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les composantes majeures de la certification s'articulent autour des unités suivantes :

U1 : Démarcher

U2 : Rentrer des mandats de vente

U3 : Accompagner les acquéreurs jusqu'à la négociation avec les vendeurs

U4 : préparer l'avant contrat

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	33% de représentants de l'organisme de formation 66% de professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2008	X	Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 7 août 2008 publié au Journal Officiel du 27 août 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé Conseiller en transactions immobilières, avec effet au 27 août 2008, jusqu'au 27 août 2013.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 23 février 2017 publié au Journal Officiel du 03 mars 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Conseiller en transactions immobilières" avec effet au 27 août 2013, jusqu'au 03 mars 2022.

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.suptertiaire.com>

Autres sources d'information :

<http://www.suptertiaire.com>

Lieu(x) de certification :

Groupe conseil assurances formation (GCAF) Sup'tertiaire : Île-de-France - Paris (75) [Paris 10]

Groupe conseil assurances formation (GCAF) Sup'tertiaire : Nord-Pas-de-Calais Picardie - Nord (59) [Lille]

Groupe conseil assurances formation (GCAF) Sup'tertiaire : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône (69) [Lyon]

32 rue de Paradis 75010 PARIS

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Paris 10ème, 32 rue de paradis

Lyon 3ème, 15 bd Vivier Merle

Lille, 21 avenue Le Corbusier

Historique de la certification :