

| 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 |
| Bloc 1 : Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit | | | |
| <p>Prise en compte des réglementations en vigueur pour administrer des biens immobiliers de propriétaires ou de copropriétés et assurer un cadre administratif valide</p> <p>Réalisation d'un descriptif de présentation et de valorisation d'un bien immobilier et mise en œuvre des actions de promotion commerciale</p> <p>Accompagnement et apport de conseils auprès du client jusqu'au terme de la transaction</p> | <p>C1.1 : Réaliser une veille de l'évolution des réglementations en vigueur dans le secteur de l'immobilier afin de garantir un cadre administratif et législatif valide lors de transactions immobilières.</p> <p>C1.2 : Analyser des garanties en fonction des réglementations en vigueur afin de sécuriser des transactions immobilières et conseiller des clients.</p> <p>C1.3 : Détecter des manquements et alerter des clients acquéreurs et propriétaires sur les obligations à respecter afin de fiabiliser des opérations d'achats, de ventes ou de locations immobilières.</p> <p>C1.4 : 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 et en veillant à respecter les normes éthiques et déontologiques de la profession.</p> <p>C1.5 : Présenter un bien immobilier à un client et l'informer sur les modalités d'acquisition afin de l'accompagner au mieux dans sa démarche quel que soit la situation envisagée (immobilier commercial, viager, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchands de biens, location résidence principale)</p> <p>C1.6 : Utiliser les techniques de communication pour recevoir, accueillir aimablement des clients et prospects par téléphone,</p> | <p>M1.1 à M1.4 : Evaluation par le biais d'études de cas composées de plusieurs cas pratiques. Le candidat est amené à identifier et à répondre à différentes problématiques posées par une entreprise.</p> <p>L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à rédiger des documents et/ou détecter des anomalies au sein de documents commerciaux (type annonce de vente) ou au sein de documents officiels tels que des mandats, des avant-contrats ou des baux.</p> <p>M1.5 à M1.12 : Evaluation par le biais d'une simulation / d'une mise en situation. A partir d'informations caractérisant des biens immobiliers et des clients, le candidat doit mener un entretien de vente.</p> | <p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualité de la rédaction du ou des documents - Analyse et identification des problèmes liés à l'administration du bien immobilier - 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"> - Respect des étapes du processus de transaction immobilière (prise de contact, découverte, questionnement, |

| | | | |
|---|--|---|--|
| <p>Négociation et finalisation de la transaction immobilière via le recueil des informations et documents nécessaires</p> | <p>courriels électroniques ou en physique et garantir un service de qualité</p> <p>C1.7 : Interpréter et reformuler des réglementations en vigueur pour pouvoir les présenter et les mentionner d'une manière simple aux clients</p> <p>C1.8 : Utiliser l'anglais à des fins professionnels, s'entretenir et échanger en anglais, par téléphone, avec un client et/ou un prospect</p> <p>C1.9 : Accompagner la rédaction ou rédiger des compromis de vente et des engagements de location de biens immobiliers afin de produire les documents légaux nécessaires aux transactions immobilières.</p> <p>C1.10 : 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.</p> <p>C1.11 : Assurer la validité des documents et preuves de garanties pour réaliser des transactions immobilières</p> <p>C1.12 : Assurer, dans le respect de la réglementation relative à la déontologie des professions immobilières, une intermédiation dans le cadre des ventes ou locations afin d'aider les parties à la conclusion d'accords et en veillant à leur efficacité et à leur validité.</p> | <p>L'objectif est d'évaluer le candidat sur sa capacité à mener un entretien de vente et à répondre à des questions/objections en argumentant ses propos, tout en respectant la réglementation en vigueur.</p> | <p>argumentation, conclusion)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
|---|--|---|--|

Bloc 2 : Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

Définition d'une stratégie adaptée à chaque type d'investissement immobilier, en expliquant au client les avantages, les inconvénients et les risques encourus

Proposition d'un cadre juridique et fiscal adapté à chaque investissement immobilier

C2.1 : Etablir un bilan patrimonial immobilier en proposant à chaque client une étude personnalisée de sa situation pour accroître la rentabilité de ses biens.

C2.2 : Calculer une rentabilité d'investissements immobiliers afin de mettre en place une stratégie patrimoniale basée sur différentes options d'investissements immobiliers dont les intérêts financiers potentiels sont évalués.

C2.3 : Définir le plan de financement et le montage financier le plus adapté à la situation des clients acquéreurs de biens immobiliers en s'appuyant sur ses connaissances en matières immobilière, financière, juridique et financière

C2.4 : Ajuster le conseil lors d'un changement de situation du client afin de formuler des propositions d'investissements cohérentes.

C2.5 : Elaborer des documents de travail (plan d'investissement, plan de financement, ...) pour accompagner des clients dans la gestion de leur patrimoine.

M2.1 à M.2.5 : Evaluation par le biais d'études de cas composées de plusieurs cas pratiques.

A partir de la situation patrimoniale immobilière d'un client, le candidat est amené à identifier et à répondre à différentes problématiques.

L'objectif est d'évaluer le candidat sur sa capacité à **conseiller et justifier des investissements immobiliers à de potentiels clients acquéreurs.**

Evaluation des points suivants :

- 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
- Logique des conclusions de gestion proposées

Bloc 3 : Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière

| | | | |
|--|--|---|---|
| <p>Analyse de la situation et de la stratégie d'une entreprise sur le marché de l'immobilier</p> | <p>C3.1 : Analyser l'environnement de l'entreprise, en identifiant l'ensemble des parties prenantes, afin de repérer les enjeux et évolutions stratégiques impactant l'activité de l'entreprise. C3.2 : Analyser l'image de marque de l'entreprise et son niveau de notoriété, afin de positionner la marque de l'entreprise sur le marché. C3.3 : Réaliser une étude concurrentielle, à partir d'un benchmark réalisé, afin de positionner les produits/services de l'entreprise par rapport à l'offre des entreprises concurrentes. C3.4 : Réaliser un diagnostic interne et externe d'une organisation en vue d'identifier des problématiques et de définir des propositions cohérentes.</p> | <p>M3.1 à M3.4 : Evaluation par le biais d'une étude de cas basée sur un cas réel d'entreprise du secteur de l'immobilier. L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à analyser un ensemble de données relatives au positionnement de marque en externe et en interne, et synthétiser les informations.</p> | <p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification de l'image de marque de l'entreprise - Mesure de la notoriété de la marque de l'entreprise - Etude de positionnement des marques concurrentes (cible, valeurs, objectifs...) |
| <p>Recrutement du personnel</p> | <p>C3.5 : Déterminer des profils recherchés en fonction des services à réaliser, afin de les sélectionner et de constituer l'équipe. C3.5.1 : Mener des entretiens d'embauche efficaces pour fiabiliser des recrutements. C3.5.2 : Gérer les formalités d'embauche et suivre régulièrement les règles, règlements et conventions afin de se conformer à la législation applicable en terme de recrutement.</p> | <p>M3.5 à M3.7 : Simulation / Mise en situation : Conduite d'un entretien de recrutement / d'un entretien de recadrage. L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à recruter puis animer une équipe à travers des entretiens de type évaluation professionnelle et recadrage.</p> | <p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respect des formalités d'embauche, de la gestion des heures, des congés ou absences - Degré de maîtrise des principales dispositions du droit du travail utiles en environnement managérial |
| <p>Management d'une équipe au sein d'une agence immobilière</p> | <p>C3.6 : Maitriser les principales règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines afin d'assurer ses fonctions dans le strict respect du Code du Travail. C3.6.1 : Evaluer l'action managériale de son équipe afin de développer les performances individuelles et collectives. C3.6.2 : Veiller à la gestion financière des actions internes pour assurer la dimension économique de son équipe. C3.6.3 : Appréhender les statuts d'agent commercial et d'agent immobilier afin de maitriser la réglementation afférente à ces deux statuts</p> | | <ul style="list-style-type: none"> - Identification des différents concepts de la communication interpersonnelle et justification de leur mise en application dans un contexte précis |

| | | | |
|---|---|--|---|
| <p>Gestion des conflits</p> | <p>C3.6.4 : Manager une équipe au sein d'une agence immobilière en utilisant les techniques adaptées au contexte et à l'équipe, afin de garantir et d'optimiser les résultats.</p> <p>C3.6.5 : Conduire et/ou participer à une réunion et adapter son comportement en fonction de la situation y compris à distance afin de transmettre un message clair et cohérent.</p> <p>C3.6.6 : Assurer l'animation de son service et maîtriser les échanges entre les membres de l'équipe pour motiver et donner du sens à son équipe.</p> <p>C3.7 : Anticiper et/ou gérer les conflits entre chaque membre afin d'être garant de la cohésion de l'équipe.</p> <p>C3.7.1 : Jouer un rôle de médiateur et/ou intervenir en tant qu'arbitre afin de faciliter l'écoute et la compréhension voire recadrer son équipe en période de conflits.</p> <p>C3.7.2 : Comprendre les enjeux de l'accompagnement de son équipe en période de conflits pour prévenir toute dégradation de la situation.</p> | | <ul style="list-style-type: none"> - Respect du cadre imposé par la législation - Clarté et structuration des échanges - Degré d'aptitude à la communication et à la médiation (anticipation des conflits, contrôle de la discussion) - Capacité à envisager plusieurs issues au conflit (réconciliation, neutralisation ou séparation) |
| <p>Mise en place d'une stratégie digitale dans le secteur de l'immobilier</p> | <p>C3.8 : En veillant au respect de la réglementation, animer une communauté autour de l'identité d'une agence immobilière sur les réseaux sociaux afin de fidéliser la cible et/ou d'en prospecter de nouvelles.</p> <p>C3.9 : Elaborer des campagnes de référencement afin de renforcer la visibilité d'un site sur des moteurs de recherche.</p> <p>C3.10 : Définir une stratégie Social Media et appréhender le métier d'influenceur pour faciliter l'atteinte de ses objectifs marketing et commerciaux.</p> | <p>M3.8 à M3.10 : A partir d'une thématique choisie, le candidat élabore une stratégie digitale et social média.</p> <p>Tout au long de ce travail, le candidat réalise un dossier de présentation de la stratégie mise en place. L'évaluation porte sur l'évaluation orale du projet et le rapport écrit justifiant la stratégie mise en œuvre.</p> <p>L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à maîtriser les outils numériques et à développer une stratégie digitale.</p> | <p>Evaluation des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualité du contenu visuel et rédactionnel - Animation des réseaux sociaux en cohérence avec la stratégie marketing - Optimisation du référencement naturel (SEO) et payant (SEM) d'un site - Identification et exploitation des leviers du marketing digital |

Bloc optionnel n°1 : Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

Recherche et prospection de biens immobiliers potentiels pour proposer des biens adaptés aux besoins des clients

C4.1 : 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.

C4.1.1 : Identifier des tendances et trouver des biens immobiliers susceptibles d'être au centre de futures transactions immobilières afin de rester concurrentiel et de répondre aux attentes des clients.

C4.1.2 : Gérer et analyser une base de données de biens immobiliers, de clients et/ou prospects afin vérifier la compatibilité entre l'offre et la demande.

C4.1.3 : Maîtriser les outils de recherche sur Internet (moteur de recherche, annuaires en lignes, sites d'annonces immobilières, réseaux sociaux, sites spécialisés, etc.) afin d'identifier des biens susceptibles de répondre aux besoins des clients.

C4.1.4 : Déterminer des caractéristiques (nature, superficie, atouts, etc.) de biens immobiliers lors de visites pour identifier un possible intérêt commercial.

Evaluation de la valeur d'un bien immobilier et apport de conseils à des clients sur les améliorations et les obligations réglementaires

C4.2 : Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier (un logement, un local commercial ou un terrain), sur la base des caractéristiques du bien immobilier, et en tenant compte de l'environnement économique, juridique, géographique ou technique de ce bien.

C4.3 : S'appuyer sur des outils d'analyse et de comparaisons spécifiques afin de crédibiliser l'évaluation réalisée.

C4.4 : Analyser les techniques de construction et les pathologies d'un bien afin d'en identifier la pertinence économique.

C4.5 : Maîtriser les différents diagnostics techniques et sanitaires ainsi que leur réglementation afin d'analyser les résultats issus des différents rapports de diagnostics immobiliers.

M.4.1 à M4.5 : Evaluation par le biais d'une étude de cas dans laquelle un bien immobilier est présenté. A partir de son analyse technique, le candidat estime la valeur immobilière du bien puis analyse et valide son potentiel foncier.

L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à **réaliser l'analyse technique et foncière d'un bien immobilier.**

Evaluation des points suivants :

- 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.)
- Maîtrise des différentes méthodes de détermination de la valeur d'un bien immobilier
- Pertinence et justification des conclusions

Bloc optionnel n°2 : Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés

| | | | |
|--|--|--|---|
| <p>Administration d'une copropriété dans le respect de la législation en vigueur</p> | <p>C5.1 : Assurer la gestion administrative des biens immobiliers en se conformant à la législation en vigueur en matière de gestion locative et de gestion de syndic afin d'assurer la pérennité de la copropriété. C5.1.1 : Préparer, animer et rédiger les compte-rendu des assemblées générales de copropriétaires. C5.1.2 : Planifier des travaux de rénovation ou de réhabilitation. C5.1.3 : Préparer et assurer le suivi des contrats avec les différents prestataires. C5.1.4 : Renseigner des documents comptables, juridiques et fiscaux d'une copropriété pour répondre aux exigences légales. C5.1.5 : S'assurer de l'exécution du règlement de copropriété et du suivi des décisions issues des assemblées générales.</p> | <p>M.5.1 à M5.6 : Evaluation par le biais d'une étude de cas présentant le descriptif d'une copropriété. L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à 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>Gestion locative de biens immobiliers</p> | <p>C5.2 : Préparer et suivre les baux d'habitation et les baux commerciaux de leur conclusion à leur résiliation. C5.3 : Contrôler le bon déroulement de la relation contractuelle locative. C5.4 : Effectuer ou contrôler la comptabilité de l'activité locative. C5.5 : Conseiller des propriétaires ou des copropriétaires sur des possibilités de valorisation de leur bien. C5.6 : Prévenir et régler les litiges entre copropriétaires.</p> | | |

Bloc optionnel n°3 : Pilotage d'une opération de promotion immobilière, de sa conception à sa commercialisation

| | | | |
|--|--|---|---|
| <p>Etude et analyse du marché de l'immobilier pour dégager des opportunités de programme</p> | <p>C6.1 : Prospector des terrains et identifier leur potentiel en vue d'un futur projet immobilier C6.1.1 : Constituer et suivre un fichier d'affaires potentielles. C6.1.2 : Réaliser le pré-montage et le soutien opérationnel jusqu'à l'obtention du permis de construire ou d'aménager. C6.1.3 : Effectuer une veille réglementaire et politique sur les questions de développement, d'urbanisme afin d'anticiper les évolutions du secteur.</p> <p>C6.2 : Réaliser des études préalables et concevoir un programme en fonction d'un site choisi et en se référant au PLU C6.2.1 : Définir le projet en analysant les aspects financiers, juridiques et techniques. C6.2.2 : Proposer une pré-étude technique, juridique et financière des opérations en montage (analyser le marché, la concurrence, établir les bilans prévisionnels...) C6.2.3 : Réaliser un premier bilan de l'opération : en fonction du prix d'achat proposé pour le terrain, estimer un coût des travaux pour pouvoir en déduire le prix de vente de la future construction.</p> <p>C6.3 : Suivre la mise en œuvre d'un projet et sa commercialisation C6.3.1 : Gérer le montage et la commercialisation d'une opération en VEFA C6.3.2 : Maîtriser le phasage commercial et financier d'une opération immobilière</p> | <p>M.6.1 à M6.3 : 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 évaluer la faisabilité d'une opération immobilière et à émettre des recommandations justifiées et argumentées.</p> | <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 |
|--|--|---|---|