

SCHOOL FOR MATE

LIVRET PÉDAGOGIQUE

Responsable d'affaires en immobilier

RNCP40660 · Certification RNCP · Niveau 6

Ce parcours de 440 heures prépare au titre RNCP40660 « Responsable d'affaires en immobilier » (niveau 6) en couvrant l'intégralité des blocs de compétences du référentiel, y compris les quatre blocs optionnels : transaction, gestion locative, syndic et promotion immobilière. Construit autour d'un fil rouge professionnel continu, il conduit l'apprenant de la maîtrise du cadre réglementaire jusqu'au pilotage d'un centre de profit immobilier responsable et digitalisé.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
440 h	20	7

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	Responsable d'affaires en immobilier
Code	RNCP40660
Type	Certification RNCP
Niveau	Niveau 6
Certificateur	ECORIS
Durée	440 h, 20 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026
Fin d'enregistrement de la certification	23/05/2030

Le métier et les compétences visées

Le responsable d'affaires en immobilier gère et administre des biens destinés à la vente, à la location ou intégrés à des projets de construction. Il maîtrise le processus de transaction de la prospection à la conclusion, applique la réglementation professionnelle issue de la loi Hoguet et de ses textes associés, et conseille ses clients sur la fiscalité, le financement et l'optimisation de leur patrimoine. Il pilote un centre de profit ou un service immobilier : budgets, indicateurs de performance, stratégie commerciale, digitalisation et management d'équipe. Il exerce en agence, chez un syndic, un promoteur, un aménageur, une banque, une collectivité ou un bailleur social, en intégrant les enjeux environnementaux, d'accessibilité et de responsabilité sociétale.

Public visé

- Titulaires d'une certification de niveau 5 dans le domaine de l'immobilier souhaitant évoluer vers des fonctions de responsabilité
- Négociateurs, gestionnaires locatifs ou gestionnaires de copropriété en poste visant un poste de responsable d'agence ou de service
- Agents commerciaux immobiliers souhaitant structurer leur expertise juridique, fiscale et managériale
- Salariés de promoteurs, de bailleurs sociaux ou de services immobiliers d'entreprises en évolution professionnelle
- Personnes en reconversion justifiant d'une appétence et de compétences préalables dans le secteur immobilier

Prérequis

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 dans le domaine de l'immobilier et/ou démontrer une appétence et des compétences préalables dans ce domaine
- Réussir l'entretien préalable à l'inscription organisé par l'organisme de formation
- Réussir les tests de niveau, dont les résultats permettent de définir la durée du parcours pédagogique menant à la certification
- Disposer d'un ordinateur avec connexion internet et maîtriser les outils bureautiques courants

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Analyser le cadre réglementaire et déontologique de la profession immobilière et organiser une veille juridique opérationnelle
- Sécuriser l'administration des ventes, des locations et des copropriétés en rédigeant et suivant mandats, avant-contrats et baux conformes
- Intégrer les règles d'urbanisme, les normes techniques, environnementales et d'accessibilité dans l'analyse et la conduite des projets immobiliers
- Conseiller un client sur son projet patrimonial en calculant sa fiscalité, ses plus-values, ses options de financement et ses dispositifs de défiscalisation
- Piloter financièrement un centre de profit immobilier en construisant les budgets et en analysant les indicateurs de performance
- Définir une stratégie marketing, digitale et CRM pour développer le portefeuille et la notoriété d'une agence
- Recruter, intégrer et animer une équipe diversifiée et inclusive, en présentiel comme à distance
- Conduire une activité de transaction de la prospection à la négociation, en estimant les biens par des méthodes reconnues
- Gérer un portefeuille locatif et un portefeuille de copropriétés sur les plans administratif, comptable, technique et relationnel
- Piloter une opération de promotion immobilière de l'étude de faisabilité à la livraison, en intégrant les critères ESG

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Arvéa Immobilier

CF

Camille Ferrand

Responsable d'affaires en immobilier, nommée à la tête de l'agence d'Angers

Groupe immobilier régional multi-activités : transaction, gestion locative, syndic de copropriété et promotion résidentielle

Arvéa Immobilier est un groupe familial implanté dans les Pays de la Loire, qui compte quatre pôles : transaction, gestion locative, syndic et une jeune filiale de promotion, Arvéa Développement. La direction vient de confier à Camille Ferrand, ancienne négociatrice titulaire d'un BTS Professions immobilières, la responsabilité de l'agence d'Angers, centre de profit en perte de vitesse. Camille doit remettre l'agence en conformité après un contrôle de la DGCCRF, relancer l'activité commerciale, moderniser les outils, recruter deux collaborateurs et contribuer au premier programme neuf du groupe, la résidence « Les Jardins de Belle-Rive ». Chaque cours la place face à une situation réelle de son quotidien : client à conseiller, mandat à sécuriser, assemblée générale à préparer, budget à défendre ou terrain à analyser.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Camille dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. Bloc 1 : Camille audite la conformité de l'agence, met en place une veille réglementaire et sécurise les mandats, baux et dossiers de copropriété du portefeuille.
2. Bloc 2 : Camille accompagne des clients de l'agence, notamment la famille Rouvier, dans leurs projets d'investissement, de financement et d'optimisation fiscale.
3. Bloc 3 : Camille construit le budget de l'agence, relance sa stratégie marketing et digitale, puis recrute et anime une équipe élargie.
4. Bloc 4 : Camille redynamise le pôle transaction en développant les mandats de vente, en estimant les biens et en conduisant des négociations délicates.
5. Bloc 5 : Camille reprend un portefeuille de gestion locative en difficulté et développe une offre de location saisonnière et un partenariat avec un bailleur social.
6. Bloc 6 : Camille prend en charge plusieurs copropriétés, prépare les assemblées générales, fiabilise la comptabilité et lance un plan de rénovation énergétique.
7. Bloc 7 : Camille rejoint le comité de projet d'Arvéa Développement pour piloter la résidence « Les Jardins de Belle-Rive », du terrain à la livraison.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les blocs de compétences du référentiel officiel : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
RNCP40660BC01 · Administrer l'activité immobilière en conformité avec les obligations règlementaires		**88 h**
1	Cadre réglementaire, déontologie et veille juridique de la profession immobilière	22 h
2	Modes de transaction et fondamentaux de la copropriété	22 h
3	Administration des ventes et des locations	22 h
4	Urbanisme, normes techniques et construction durable	22 h
RNCP40660BC02 · Accompagner et optimiser le patrimoine immobilier d'un client		**66 h**
5	Conseil patrimonial responsable et fiscalité des particuliers	22 h
6	Plus-values immobilières et financement du projet	22 h
7	Dispositifs de défiscalisation, location meublée et conseils fiscaux avancés	22 h
RNCP40660BC03 · Manager et gérer un centre de profit immobilier		**88 h**
8	Pilotage budgétaire et performance financière du centre de profit	22 h
9	Stratégie marketing, communication et annonces immobilières	22 h
10	Digitalisation de l'agence et exploitation des données clients	22 h
11	Recrutement, administration du personnel et management d'équipe inclusif	22 h
RNCP40660BC04 · Gérer une activité de transaction immobilière - Bloc optionnel		**44 h**
12	Prospection, développement des mandats et estimation des biens	22 h
13	Découverte client, sélection des biens et négociation	22 h
RNCP40660BC05 · Gérer une activité de gestion locative - Bloc optionnel		**44 h**
14	Mise en location, valeur locative et conseil aux bailleurs	22 h
15	Gestion courante, technique et spécifique des biens loués	22 h
RNCP40660BC06 · Gérer une activité de gestion de syndic - Bloc optionnel		**44 h**
16	Gestion juridique, comptable et financière des copropriétés	22 h
17	Gestion technique durable et relation avec les copropriétaires	22 h
RNCP40660BC07 · Piloter une opération de promotion immobilière - Bloc optionnel		**66 h**
18	Veille, critères ESG et prospection foncière	22 h
19	Étude de faisabilité, bilan d'opération et rétroplanning	22 h
20	Commercialisation en VEFA et suivi de l'opération jusqu'à la livraison	22 h
Total du parcours		**440 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 132 h
- Cours texte et infographies : 138 h 30
- Études de cas et mises en situation : 108 h
- QCM et évaluations : 61 h 30

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

RNCP40660BC01 · 88 h

Administrer l'activité immobilière en conformité avec les obligations règlementaires

Cours 1 · Cadre réglementaire, déontologie et veille juridique de la profession immobilière

22 h

OBJECTIFS

- Analyser les obligations issues de la loi Hoguet et des lois associées (lois de 1989 et 1965, SRU, ALUR, ELAN)
- Appliquer les règles d'éthique et de déontologie de la profession
- Organiser un dispositif de veille réglementaire fiable et actualisé

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM réglementaire et production d'une grille d'audit de conformité commentée

CONTENUS

- La loi Hoguet et son décret d'application : carte professionnelle T, G et mention S, garantie financière, assurance RCP
- Panorama des lois structurantes : loi du 6 juillet 1989, loi du 10 juillet 1965, SRU, ALUR, ELAN
- Code de déontologie, obligation de formation continue, lutte contre le blanchiment (LCB-FT)
- Obligations d'information du consommateur et affichage des honoraires
- Identifier et qualifier les sources de veille : textes officiels, jurisprudence, fédérations professionnelles
- Construire un dispositif de veille : outils, fréquence, diffusion interne et traçabilité
- Analyser l'impact d'une évolution réglementaire sur les procédures de l'agence

Fil rouge · À la suite d'un contrôle de la DGCCRF, Camille réalise l'audit de conformité de l'agence d'Angers (registres, affichage, cartes, honoraires) et conçoit la fiche de veille mensuelle diffusée à l'équipe.

Cours 2 · Modes de transaction et fondamentaux de la copropriété

22 h

OBJECTIFS

- Identifier le mode de transaction adapté au besoin exprimé par le client
- Identifier les organes et les fondamentaux d'une copropriété pour sécuriser la gestion d'un bien

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas : tableau d'orientation client par mode de transaction et analyse d'un règlement de copropriété

CONTENUS

- Vente classique, viager occupé et libre : mécanismes, bouquet, rente
- Immobilier commercial : bail commercial, fonds de commerce, cession de droit au bail
- Investisseurs en location saisonnière et marchands de biens : spécificités et vigilance
- Location de résidence principale : cadre applicable et engagement contractuel
- Règlement de copropriété et état descriptif de division : parties communes et privatives, tantièmes
- Syndicat des copropriétaires, syndic, conseil syndical : rôles et responsabilités
- Budget prévisionnel, appels de fonds, fonds de travaux

Fil rouge · Camille reçoit dans la même semaine un retraité intéressé par le viager, un investisseur en meublé de tourisme et un commerçant ; elle qualifie chaque demande et vérifie le règlement de copropriété d'un lot avant mise en vente.

Cours 3 · Administration des ventes et des locations

22 h

OBJECTIFS

- Rédiger et suivre des mandats et avant-contrats conformes
- Encadrer la gestion administrative des locataires selon la loi du 6 juillet 1989

ÉVALUATION FORMATIVE

Rédaction commentée d'un mandat et contrôle d'un avant-contrat à l'aide d'une liste de vérification

CONTENUS

- Évaluation préalable d'un bien et constitution du dossier vendeur
- Mandats simple, exclusif, semi-exclusif : mentions obligatoires, registre, durée et résiliation
- Compromis et promesse unilatérale de vente : conditions suspensives, délais de rétractation, séquestre
- Dossier de diagnostics techniques et documents annexés à l'avant-contrat
- Bail d'habitation nu et meublé : mentions, durée, dépôt de garantie, état des lieux
- Loyer, révision, charges récupérables et régularisation
- Réparations locatives, entretien et formalités de congé du bailleur et du locataire

Fil rouge · Camille reprend un mandat exclusif mal rédigé et un compromis en cours, puis traite le congé pour vente d'un locataire en place sur un appartement géré par l'agence.

Cours 4 · Urbanisme, normes techniques et construction durable

22 h

OBJECTIFS

- Intégrer les règles d'urbanisme (PLU, ZAN, BRS) et les normes administratives dans un projet
- Analyser les caractéristiques techniques d'un bien et calculer ses surfaces
- Repérer les innovations, matériaux de réemploi et normes d'accessibilité applicables

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice de calcul de surfaces et note de faisabilité réglementaire d'un projet de transformation

CONTENUS

- Lire un PLU : zonage, règlement, coefficient d'emprise, servitudes
- Article 55 de la loi SRU sur le logement social, bail réel solidaire (BRS) et objectif Zéro artificialisation nette
- Autorisations d'urbanisme : certificat, déclaration préalable, permis de construire
- Surfaces de plancher, surface habitable et loi Carrez : méthodes de calcul
- Normes techniques, garanties des constructeurs, réglementation des matériaux et RE2020
- Accessibilité PMR et PSH : obligations et bonnes pratiques d'aménagement inclusif
- Innovations constructives et matériaux de réemploi : intérêts environnementaux et économiques

Fil rouge · Un client d'Arvéa souhaite transformer une maison angevine en deux logements ; Camille analyse le PLU, calcule les surfaces et identifie les contraintes techniques, environnementales et d'accessibilité.

RNCP40660BC02 · 66 h

Accompagner et optimiser le patrimoine immobilier d'un client

Cours 5 · Conseil patrimonial responsable et fiscalité des particuliers

22 h

OBJECTIFS

- Identifier les besoins et objectifs patrimoniaux d'un client en intégrant des critères durables
- Déterminer la situation fiscale d'un client à partir des différents impôts
- Calculer et optimiser l'impôt sur le revenu

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercices de calcul d'IR progressifs et fiche de découverte patrimoniale complétée

CONTENUS

- Découverte patrimoniale : objectifs personnels, professionnels et financiers, profil de risque
- Investissement responsable : performance énergétique, matériaux écologiques, défiscalisation verte
- Panorama des impôts : IR, IS, TVA, TIPP (désormais TICPE), taxe foncière, taxe d'habitation
- Calcul de l'impôt sur le revenu : revenu imposable, parts fiscales, barème progressif
- Taux marginal d'imposition, plafonnement du quotient familial, décote
- Crédits et réductions d'impôts : mécanismes et plafonds
- Revenus fonciers : micro-foncier, régime réel, déficit foncier

Fil rouge · Camille reçoit la famille Rouvier, couple avec deux enfants qui souhaite investir dans un logement locatif rénové ; elle reconstitue leur situation fiscale et calcule leur impôt avant et après projet.

Cours 6 · Plus-values immobilières et financement du projet

22 h

OBJECTIFS

- Estimer une plus-value immobilière en intégrant exonérations et abattements
- Évaluer les solutions de crédit, de taux, d'assurance et de garanties adaptées à l'emprunteur

ÉVALUATION FORMATIVE

Cas chiffré de calcul de plus-value et tableau comparatif de financement

CONTENUS

- Champ d'application de la plus-value immobilière des particuliers
- Cas d'exonération : résidence principale, durée de détention, situations particulières
- Détermination du prix d'acquisition majoré : frais, travaux, forfaits
- Abattements pour durée de détention, taux d'imposition et prélèvements sociaux, surtaxe
- Crédit amortissable, crédit in fine, prêt à taux zéro : fonctionnement et cas d'usage
- Taux fixe, variable, capé : comparaison et lecture d'une offre de prêt
- Assurance emprunteur, hypothèque, privilège de prêteur de deniers, cautionnement

Fil rouge · Les Rouvier doivent vendre un studio acquis il y a douze ans pour financer leur projet : Camille estime la plus-value nette puis compare deux scénarios de financement pour leur nouvel achat.

Cours 7 · Dispositifs de défiscalisation, location meublée et conseils fiscaux avancés

22 h

OBJECTIFS

- Spécifier et chiffrer les dispositifs de défiscalisation et les régimes de loueur en meublé
- Identifier les situations nécessitant l'intervention d'un notaire ou d'un avocat fiscaliste

ÉVALUATION FORMATIVE

Synthèse de conseil client présentée oralement en classe virtuelle

CONTENUS

- Dispositif Pinel : mécanisme, conditions et suivi des investissements engagés après sa fin
- LMNP et LMP : critères, micro-BIC, régime réel et amortissement
- FCPI, FIP et SOFICA : principes, avantages et risques
- Plafonnement global des niches fiscales
- Construire une simulation comparative d'investissement
- Situations complexes : démembrement, SCI, donation, succession, non-résidents
- Orienter vers un notaire ou un avocat fiscaliste : limites du conseil et traçabilité

Fil rouge · Camille compare pour les Rouvier un investissement en LMNP et une souscription en FIP, puis identifie que leur projet de SCI familiale justifie un rendez-vous avec le notaire partenaire de l'agence.

RNCP40660BC03 · 88 h

Manager et gérer un centre de profit immobilier

Cours 8 · Pilotage budgétaire et performance financière du centre de profit

22 h

OBJECTIFS

- Concevoir les budgets des opérations d'une agence ou d'un service immobilier
- Mesurer la performance financière à l'aide de KPI et proposer des mesures correctives

ÉVALUATION FORMATIVE

Construction d'un budget et d'un tableau de bord sur tableur, avec note d'analyse des écarts

CONTENUS

- Structure économique d'une agence : sources de revenus par activité, charges fixes et variables
- Construire un budget prévisionnel de recettes et de dépenses
- Seuil de rentabilité et point mort
- Plan de trésorerie et suivi des encaissements
- KPI clés : chiffre d'affaires par collaborateur, taux de transformation, mandats rentrés, lots gérés
- Analyse des écarts entre réalisé et prévisionnel
- Tableau de bord mensuel et plan d'actions correctives

Fil rouge · La direction d'Arvéa demande à Camille de présenter le budget de l'agence d'Angers pour l'exercice suivant et d'expliquer l'écart de chiffre d'affaires constaté au dernier semestre.

Cours 9 · Stratégie marketing, communication et annonces immobilières

22 h

OBJECTIFS

- Définir une stratégie marketing et de communication fondée sur l'analyse du marché
- Concevoir et diffuser des annonces conformes et performantes

ÉVALUATION FORMATIVE

Production d'un plan marketing synthétique et réécriture d'annonces contrôlée par grille

CONTENUS

- Analyse du marché local et positionnement de l'agence
- Cibles, persona et proposition de valeur
- Plan de communication : canaux physiques, digitaux, réseaux sociaux, notoriété et fidélisation
- KPI marketing : coût par contact, taux d'engagement, taux de conversion
- Rédaction d'annonces percutantes et adaptées à chaque canal
- Mentions obligatoires : honoraires, DPE, copropriété, prix
- Mesure de la performance des annonces et ajustements

Fil rouge · Camille élabore le plan de communication annuel de l'agence et réécrit dix annonces du portefeuille non conformes ou peu consultées.

Cours 10 · Digitalisation de l'agence et exploitation des données clients

22 h

OBJECTIFS

- Identifier les tâches à digitaliser, notamment par des outils d'intelligence artificielle
- Collecter et exploiter les données prospects et clients à l'aide d'un CRM

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas : plan de digitalisation priorisé et segmentation CRM commentée

CONTENUS

- Cartographie des processus de l'agence et repérage des tâches automatisables
- Outils numériques du secteur : signature électronique, visite virtuelle, gestion documentaire
- Usages de l'intelligence artificielle en agence : rédaction, estimation, tri de demandes, limites
- Conduite du changement et accompagnement de l'équipe
- Fonctionnalités d'un CRM : fichier, historique, relances, segmentation
- Qualité des données, conformité RGPD et sécurité
- Analyse des données et pilotage du potentiel commercial

Fil rouge · Camille cartographie les tâches chronophages de l'agence, choisit trois tâches à digitaliser et nettoie la base CRM pour lancer une campagne de relance des anciens clients.

Cours 11 · Recrutement, administration du personnel et management d'équipe inclusif

22 h

OBJECTIFS

- Recruter sans discrimination une équipe diversifiée incluant des personnes en situation de handicap
- Élaborer les documents RH obligatoires et contribuer à l'intégration et à la formation
- Animer une équipe en présentiel et à distance avec des objectifs mesurables

ÉVALUATION FORMATIVE

Jeu de rôle d'entretien de recrutement et production d'un plan d'intégration

CONTENUS

- Définir un profil de poste : compétences techniques et savoir-être, collaboration avec la fonction RH
- Diversité, handicap et obligation d'emploi : leviers et partenaires
- Conduire un entretien de recrutement : grille, questions autorisées, critères de discrimination prohibés
- Documents du personnel : contrat, DPAE, registre unique, affiliations, éléments de paie
- Parcours d'intégration et plan de développement des compétences
- Animer réunions et points de coordination, fixer des objectifs SMART
- Travail hybride, qualité de vie au travail et aménagements de poste

Fil rouge · Camille recrute un négociateur et une assistante de gestion, dont une personne en situation de handicap, prépare leur intégration et organise le premier séminaire d'objectifs de l'équipe en format hybride.

RNCP40660BC04 · 44 h

Gérer une activité de transaction immobilière - Bloc optionnel

Cours 12 · Prospection, développement des mandats et estimation des biens

22 h

OBJECTIFS

- Constituer un portefeuille de biens par l'analyse du marché, y compris à l'aide d'outils d'intelligence artificielle
- Développer les mandats via le CRM dans le respect du RGPD
- Estimer la valeur d'un bien par plusieurs méthodes

ÉVALUATION FORMATIVE

Rédaction d'un avis de valeur argumenté et simulation d'appel de prospection

CONTENUS

- Veille des annonces, visites de repérage et critères de portefeuille de l'agence
- Étude de marché assistée par des outils d'intelligence artificielle : données, lecture critique
- Prospection de propriétaires à partir du CRM : ciblage, scripts, relances
- Argumentaire de prise de mandat et traitement des objections vendeur
- RGPD appliqué à la prospection : base légale, information, droit d'opposition
- Méthodes d'estimation : comparaison, revenu, valeur antérieure, sol et construction
- Intégration des diagnostics et des tendances du marché dans l'avis de valeur

Fil rouge · Camille fixe à son équipe un objectif de mandats exclusifs dans le quartier de la Doutre et réalise l'avis de valeur d'une maison de ville avec un DPE défavorable.

Cours 13 · Découverte client, sélection des biens et négociation

22 h

OBJECTIFS

- Conduire un entretien de découverte acquéreur en écoute active
- Présenter une sélection de biens complète et négocier un accord équilibré

ÉVALUATION FORMATIVE

Jeu de rôle filmé de négociation avec grille d'auto-évaluation

CONTENUS

- Entretien de découverte : questionnement ciblé, reformulation, écoute active
- Découverte en visioconférence : préparation et posture
- Qualification du budget et de la capacité de financement
- Visite physique et visite virtuelle à 360° : préparation et recueil d'informations
- Présentation exhaustive : aspects techniques, juridiques, financiers et environnementaux
- Techniques de négociation et traitement des objections
- Justification du prix et formalisation de l'offre d'achat

Fil rouge · Camille accompagne un jeune couple primo-accédant de la découverte en visioconférence jusqu'à la négociation d'une offre sur un appartement à rénover.

RNCP40660BC05 · 44 h

Gérer une activité de gestion locative - Bloc optionnel

Cours 14 · Mise en location, valeur locative et conseil aux bailleurs

22 h

OBJECTIFS

- Sélectionner des locataires solvables et estimer une valeur locative conforme
- Élaborer des contrats de location et conseiller les propriétaires-bailleurs

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de dossiers de candidature et rédaction commentée d'un bail

CONTENUS

- Constitution et analyse du dossier de candidature : pièces autorisées et interdites
- Entretien locataire et critères de solvabilité, garanties et assurances loyers impayés
- Estimation de la valeur locative : caractéristiques, diagnostics, marché
- Encadrement des loyers et logements énergivores : règles applicables
- Rédaction du bail : conditions d'occupation, droits et obligations des parties
- Analyse de la performance locative d'un portefeuille
- Conseil au bailleur : travaux énergétiques, accessibilité PSH, optimisation des revenus

Fil rouge · Camille reprend le portefeuille de M. Lemaire, propriétaire de six logements dont deux classés F ; elle fixe les loyers, sélectionne un locataire et propose un plan d'amélioration.

Cours 15 · Gestion courante, technique et spécifique des biens loués

22 h

OBJECTIFS

- Assurer la gestion des revenus locatifs et le traitement des impayés
- Gérer techniquement les biens et administrer la location saisonnière et le logement social

ÉVALUATION FORMATIVE

Cas pratique : calendrier de relance d'impayé et fiche de procédure sinistre

CONTENUS

- Appels de loyers et charges, quittancement et comptes rendus de gestion
- Relances amiables, procédure d'impayés et traçabilité des flux
- Planification de l'entretien courant et coordination des prestataires
- Gestion des sinistres : déclaration, expertise, suivi
- Location saisonnière : réglementation, principes de conciergerie, rotation et qualité de service
- Logement social : cadre réglementaire, attribution, plafonds de ressources
- Suivi social des locataires, entretien et sécurité du parc

Fil rouge · Camille gère un dégât des eaux dans un immeuble géré, lance la relance d'un locataire en impayé et prépare l'offre de conciergerie d'Arvéa pour des meublés de tourisme proches du château d'Angers.

RNCP40660BC06 · 44 h

Gérer une activité de gestion de syndic - Bloc optionnel

Cours 16 · Gestion juridique, comptable et financière des copropriétés

22 h

OBJECTIFS

- Organiser et tenir les assemblées générales et assurer l'exécution des décisions
- Tenir la comptabilité d'une copropriété et suivre les encaissements

ÉVALUATION FORMATIVE

Rédaction d'un procès-verbal d'AG et exercice de répartition des charges

CONTENUS

- Préparation de l'assemblée générale : convocation, ordre du jour, pièces jointes
- Tenue de l'AG en présentiel ou à distance, règles de majorité
- Rédaction et notification du procès-verbal, exécution des décisions
- Comptabilité de copropriété : plan comptable, enregistrement des opérations
- Répartition des charges générales et spéciales
- États financiers annexes et approbation des comptes
- Suivi des appels de fonds et procédures de recouvrement

Fil rouge · Camille prépare l'assemblée générale de la résidence du Mail, quarante lots, avec des comptes à approuver et deux copropriétaires en retard importants de paiement.

Cours 17 · Gestion technique durable et relation avec les copropriétaires

22 h

OBJECTIFS

- Superviser l'entretien des parties communes et établir un plan de maintenance préventive
- Promouvoir accessibilité et critères ESG et assurer un rôle de médiation

ÉVALUATION FORMATIVE

Production d'un plan de maintenance préventive et simulation de réunion de conseil syndical

CONTENUS

- Contrats d'entretien, sélection et contrôle des prestataires
- Suivi de la qualité des travaux et réception
- Diagnostic technique global et plan pluriannuel de travaux
- Plan de maintenance préventive : performance environnementale et accessibilité PSH
- Rénovation énergétique et aides mobilisables
- Sensibiliser les copropriétaires aux critères ESG
- Communication avec le conseil syndical, traitement des réclamations et médiation

Fil rouge · Camille présente au conseil syndical de la résidence du Mail un plan pluriannuel incluant une isolation et une mise en accessibilité du hall, et gère un conflit entre copropriétaires sur le financement.

RNCP40660BC07 · 66 h

Piloter une opération de promotion immobilière - Bloc optionnel

Cours 18 · Veille, critères ESG et prospection foncière

22 h

OBJECTIFS

- Effectuer une veille réglementaire, politique et sociétale sur l'urbanisme et les modes de vie
- Appliquer des critères ESG et prospecter des terrains à potentiel

ÉVALUATION FORMATIVE

Fiche d'analyse de terrain et proposition d'acquisition commentée

CONTENUS

- Sources de veille urbanisme et développement : bases de données officielles et documents de planification
- Veille des nouveaux modes de vie : habitat intergénérationnel, coliving, télétravail
- Critères ESG appliqués à la promotion : labels, biodiversité, mixité sociale, gouvernance
- Méthodes de prospection foncière et sources d'information
- Analyse rapide du potentiel d'un terrain
- Constitution et suivi d'un fichier d'affaires potentielles
- Rédaction d'une proposition d'acquisition foncière

Fil rouge · Camille identifie avec Arvéa Développement un ancien terrain de garage en bord de Maine, en analyse le potentiel et rédige la proposition d'acquisition au propriétaire.

Cours 19 · Étude de faisabilité, bilan d'opération et rétroplanning

22 h

OBJECTIFS

- Réaliser une étude de faisabilité financière, juridique, technique et RSE
- Établir un premier bilan promoteur et un rétroplanning

ÉVALUATION FORMATIVE

Construction d'un bilan promoteur sur tableur et d'un rétroplanning

CONTENUS

- Programmation selon le site et le PLU : constructibilité et typologies
- Faisabilité juridique et technique : servitudes, sols, réseaux
- Intégration des critères RSE dans le programme
- Bilan promoteur : charge foncière, coûts de travaux, honoraires, frais financiers
- Déduction du prix de vente et analyse de la marge
- Rétroplanning : étapes clés, jalons et chemin critique
- Affectation des ressources internes et externes et coordination des parties prenantes

Fil rouge · Camille construit le bilan prévisionnel de la résidence « Les Jardins de Belle-Rive » à partir du prix d'achat du terrain négocié et présente le rétroplanning au comité de projet.

Cours 20 · Commercialisation en VEFA et suivi de l'opération jusqu'à la livraison

22 h

OBJECTIFS

- Déterminer une stratégie de commercialisation en VEFA avec un phasage commercial et financier
- Assurer le suivi de l'opération jusqu'à la livraison

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas finale : plan de commercialisation VEFA et tableau de suivi d'opération

CONTENUS

- Cadre juridique de la VEFA : contrat de réservation, acte authentique, garantie financière d'achèvement
- Échelonnement des appels de fonds et phasage financier
- Stratégie de commercialisation : cibles, grille de prix, lancement, prévente
- Outils de vente du neuf : bureau de vente, maquette numérique, visite virtuelle
- Pilotage du chantier et coordination des intervenants
- Livraison, réserves et garanties
- Bilan de fin d'opération et retour d'expérience

Fil rouge · Camille définit la stratégie de lancement commercial de la résidence, suit le taux de prévente nécessaire au démarrage des travaux puis organise la livraison des premiers acquéreurs.

05 · CONFORMITÉ AU RÉFÉRENTIEL

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences du référentiel France Compétences et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
Analyser le cadre réglementaire (loi Hoguet, lois associées) et la déontologie	RNCP40660BC01	1
Organiser un dispositif de veille réglementaire	RNCP40660BC01	1
Identifier les différents modes de transactions immobilières	RNCP40660BC01	2
Identifier les organes et fondamentaux de la copropriété	RNCP40660BC01	2
Assurer l'administration des ventes et locations (mandats, avant-contrats)	RNCP40660BC01	3
Encadrer la gestion administrative des locataires	RNCP40660BC01	3
Intégrer les normes d'urbanisme, environnementales et PMR (PLU, BRS, ZAN)	RNCP40660BC01	4
Analyser les caractéristiques techniques d'un bien et calculer les surfaces	RNCP40660BC01	4
Repérer innovations, matériaux de réemploi et normes d'accessibilité	RNCP40660BC01	4
Conseiller les clients dans leurs projets immobiliers et financiers durables	RNCP40660BC02	5, 7
Identifier les différents types d'impôts des particuliers	RNCP40660BC02	5
Calculer et optimiser l'impôt sur le revenu	RNCP40660BC02	5
Estimer les plus-values immobilières	RNCP40660BC02	6
Évaluer les types de crédits immobiliers, taux, assurances et garanties	RNCP40660BC02	6
Spécifier les dispositifs de défiscalisation et régimes de loueur en meublé	RNCP40660BC02	7
Identifier les situations nécessitant des conseils fiscaux avancés	RNCP40660BC02	7
Concevoir les budgets du centre de profit	RNCP40660BC03	8
Mesurer les performances financières par les KPI	RNCP40660BC03	8
Définir une stratégie marketing et de communication	RNCP40660BC03	9
Concevoir et diffuser des annonces immobilières conformes	RNCP40660BC03	9
Développer la digitalisation de l'agence (IA)	RNCP40660BC03	10
Analyser les données prospects et clients via un CRM	RNCP40660BC03	10
Déterminer les profils recherchés pour une équipe diversifiée	RNCP40660BC03	11
Mener des entretiens de recrutement non discriminants	RNCP40660BC03	11
Élaborer les documents de recrutement et de gestion du personnel	RNCP40660BC03	11
Contribuer à l'intégration et à la formation des collaborateurs	RNCP40660BC03	11
Animer une équipe en présentiel et distanciel de façon inclusive	RNCP40660BC03	11
Identifier des biens à vendre et réaliser une étude de marché	RNCP40660BC04	12
Développer les mandats de vente via le CRM dans le respect du RGPD	RNCP40660BC04	12
Conduire des entretiens de découverte	RNCP40660BC04	13

Estimer la valeur des biens par différentes méthodes	RNCP40660BC04	12
Proposer une sélection de biens et réaliser les visites	RNCP40660BC04	13
Conduire une négociation pour un acheteur	RNCP40660BC04	13
Identifier et sélectionner des locataires solvables	RNCP40660BC05	14
Estimer la valeur locative des biens	RNCP40660BC05	14
Conseiller les propriétaires-bailleurs	RNCP40660BC05	14
Élaborer les contrats de location	RNCP40660BC05	14
Assurer la gestion des revenus locatifs et des impayés	RNCP40660BC05	15
Gérer techniquement les biens confiés et les sinistres	RNCP40660BC05	15
Administrer les locations saisonnières	RNCP40660BC05	15
Assurer la gestion d'un parc de logements sociaux	RNCP40660BC05	15
Assurer la gestion administrative et juridique des copropriétés (AG, PV)	RNCP40660BC06	16
Assurer la comptabilité d'un portefeuille de copropriétés	RNCP40660BC06	16
Suivre les encaissements et le recouvrement des charges	RNCP40660BC06	16
Superviser l'entretien et la maintenance des parties communes	RNCP40660BC06	17
Établir un plan de maintenance préventive	RNCP40660BC06	17
Promouvoir l'accessibilité et les pratiques durables (ESG) en copropriété	RNCP40660BC06	17
Assurer la médiation entre copropriétaires et conseil syndical	RNCP40660BC06	17
Effectuer une veille réglementaire et politique en urbanisme	RNCP40660BC07	18
Réaliser une veille des nouveaux modes de vie	RNCP40660BC07	18
Appliquer des critères ESG dans les projets de promotion	RNCP40660BC07	18, 19
Prospecter des terrains et rédiger des propositions d'acquisition	RNCP40660BC07	18
Réaliser une étude de faisabilité au regard du PLU	RNCP40660BC07	19
Établir un rétroplanning du projet	RNCP40660BC07	19
Déterminer une stratégie de commercialisation en VEFA	RNCP40660BC07	20
Réaliser un premier bilan de l'opération	RNCP40660BC07	19
Assurer le suivi d'une opération jusqu'à la livraison	RNCP40660BC07	20

Évaluations formatives

Chaque sous-chapitre se conclut par un QCM d'ancrage corrigé et commenté, permettant à l'apprenant de vérifier immédiatement sa compréhension. Chaque cours se termine par une évaluation formative appliquée au fil rouge Arvéa Immobilier : étude de cas, exercice chiffré, rédaction d'un document professionnel ou jeu de rôle. Les résultats sont consultables par l'apprenant et par le formateur référent de l'organisme de formation, qui peut ainsi individualiser l'accompagnement, proposer des remédiations et suivre la progression bloc par bloc.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation
RNCP40660BC01	Étude de cas portant sur une entreprise réelle ou reconstituée, donnant lieu à la production d'un rapport

RNCP40660BC02	Mise en situation professionnelle donnant lieu à la production d'une synthèse et à une présentation orale
RNCP40660BC03	Étude de cas portant sur une entreprise réelle ou reconstituée avec production d'un rapport, et mise en situation professionnelle avec production d'une synthèse et présentation orale
RNCP40660BC04	Mise en situation professionnelle donnant lieu à la production d'une synthèse et à une présentation orale
RNCP40660BC05	Mise en situation professionnelle donnant lieu à la production d'une synthèse et à une présentation orale
RNCP40660BC06	Étude de cas portant sur une entreprise réelle ou reconstituée, donnant lieu à la production d'un rapport
RNCP40660BC07	Étude de cas portant sur une entreprise réelle ou reconstituée

Les évaluations formatives reproduisent les formats des épreuves officielles : rédaction de rapports d'étude de cas pour les blocs 1, 3, 6 et 7, production de synthèses et présentations orales pour les blocs 2, 3, 4 et 5. Le fil rouge Arvéa Immobilier fournit une entreprise reconstituée complète, réutilisable comme support d'entraînement aux études de cas. Les mises en situation et jeux de rôle préparent à l'oral. Les quatre blocs optionnels étant intégralement couverts, l'organisme de formation peut proposer l'option ou les options de son choix. SFM fournit le contenu pédagogique ; l'organisme de formation reste seul responsable de l'inscription des candidats, de l'organisation des épreuves et de la relation avec le certificateur ECORIS.

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning accessible 24 h/24, intégrable en marque blanche dans l'environnement de l'organisme de formation
- Une vidéo de 3 à 5 minutes par sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire du parcours
- Cours texte enrichi, infographies et fiches de synthèse téléchargeables représentant 70 % du volume horaire, avec les études de cas, mises en situation et QCM
- Fil rouge continu Arvéa Immobilier avec documents professionnels reconstitués : mandats, baux, règlement de copropriété, budgets, bilan promoteur
- Modèles et outils prêts à l'emploi : tableurs de calcul fiscal, de budget et de bilan, grilles d'audit, trames de procès-verbal
- QCM d'ancrage par sous-chapitre et évaluations formatives par cours, avec suivi de progression pour l'apprenant et le formateur référent
- Contenus conçus selon les principes d'accessibilité numérique (sous-titrage des vidéos, transcriptions, navigation adaptée)

Débouchés et évolutions

- Responsable d'agence immobilière ou responsable d'affaires en immobilier
- Négociateur immobilier, agent immobilier, conseiller immobilier
- Responsable de gestion locative ou gestionnaire location
- Responsable syndic ou gestionnaire de copropriétés
- Responsable de programmes immobiliers, commercial VEFA
- Prospecteur foncier ou développeur foncier

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate
On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.
contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

Référentiel RNCP40660 consulté sur francecompetences.fr (export officiel du 4 novembre 2026). La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur et de l'organisme de formation habilité. Document non contractuel, susceptible d'évoluer avec le référentiel.