

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 de compétences 1 : Elaborer une stratégie de prospection et de négociation commerciale pour le développement d'un portefeuille de biens immobiliers			
A1.1. Identification des opportunités de développement commercial sur le marché de l'immobilier d'un secteur géographique donné	C1.1.1 Réaliser une veille juridique, économique et technique du secteur de l'immobilier dans un cadre éthique, inclusif et durable , en analysant les informations techniques et légales du secteur, les tendances commerciales et concurrentielles du marché immobilier, et en développant des relations avec les acteurs locaux, afin d'anticiper les évolutions du marché et mettre en place une stratégie de prospection commerciale immobilière efficiente.	E1 - Mise en situation professionnelle DEVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE BIENS IMMOBILIERS ET DE CLIENTS Dans le cadre d'une situation professionnelle réelle ou fictive, le candidat réalise un dossier de développement d'un portefeuille de biens immobiliers et de clients. Le dossier comprend : 1. Une stratégie de prospection commerciale de biens immobiliers et de prospects incluant : <ul style="list-style-type: none"> • La veille qu'il a menée sur le terrain pour établir sa stratégie de prospection, • Les procédures et méthodes de travail formalisées • Le plan de prospection de biens immobilier qui en découle, • Les résultats de la mise en œuvre du plan de prospection, • La présentant les biens immobiliers acquis. 2. La stratégie de négociation commerciale de biens immobiliers incluant :	Le dispositif de veille en immobilier est structuré : les informations sont classées et analysées avec des sources variées et fiables. La veille couvre les tendances du marché immobilier sur les aspects : <ul style="list-style-type: none"> • Juridiques : réglementations (environnement, accessibilité et handicap), contrats, litiges, etc... • Économiques : investissements, taux d'intérêt, demande, etc... • Techniques : innovation, matériaux, durabilité, écologie, accessibilité, etc. • Concurrentiels : part de marché, différenciation, stratégies, etc. La veille permet d'interpréter les évolutions du marché pour anticiper des opportunités de prospection et des stratégies de développement commercial immobilier. Les actions menées auprès des acteurs locaux sont explicitées et leur valeur ajoutée est mise en avant.
	C1.1.2. Concevoir des processus de travail en négociation et conseil immobilier , en formalisant des procédures et des méthodes accessibles, éprouvées, dans le cadre d'un plan de développement des compétences et d'une activité, afin d'optimiser les pratiques, d'améliorer la performance globale et de		La conception et l'organisation des processus de négociation et conseil immobilier reposent sur des méthodes accessibles, structurées et éprouvées, visant à optimiser les pratiques et améliorer la performance globale.

	<p>garantir la pérennité des opérations immobilières et des relations avec les clients.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La négociation des mandats de recherches ou de biens auprès des prospects, en fournissant une synthèse des profils types et des entretiens avec les acquéreurs ou les locataires potentiels, • Un détail des mandats négociés et obtenus, • Un descriptif d'un bien et son estimation. 	<p>Un plan de développement des compétences est mis en place pour renforcer l'expertise des collaborateurs, assurant ainsi la pérennité des opérations et des relations avec les clients.</p> <p>Les processus sont régulièrement évalués et ajustés, permettant de garantir leur efficacité et leur adéquation aux évolutions du marché immobilier.</p>
	<p>C1.1.3. Constituer un portefeuille de biens immobiliers éthiques et inclusifs, en utilisant des outils de prospection adaptés (CRM, etc.) aux secteurs géographiques et aux populations cibles, incluant des biens durables accessibles aux personnes en situation de handicap, en développant un réseau d'intermédiaires, en ciblant propriétaires, acquéreurs et locataires, afin d'assurer des rentrées de mandats et la pérennité de l'activité.</p>	<p>Le candidat rend compte de son dossier au cours d'une soutenance orale organisée devant un jury de professionnels.</p>	<p>Les divers modes de prospection (multi-canal) sont sélectionnés et utilisés (démarchage, annonces, flyers, (e)mailings, affichage en agence, site web de l'enseigne et sites web partenaires, applications mobiles), au regard des profils ciblés dans la prospection commerciale de biens immobiliers, y compris les profils en situation de handicap.</p> <p>Les choix d'actions et d'outils, notamment numériques, sont adaptés aux cibles et au marché.</p> <p>La démarche de prospection est méthodique et structurée pour identifier des propriétaires de biens à vendre ou à louer, ainsi que des acquéreurs ou locataires potentiels.</p> <p>La constitution du portefeuille permet d'assurer un flux de mandats stable et durable.</p> <p>Les informations recueillies sur les biens et les prospects sont organisées, analysées et actualisées pour optimiser la prospection et la relation client, via un outil CRM.</p>
<p>A1.2. Prise de mandats de gestion locative ou de vente</p>	<p>C1.2.1. Négocier des mandats de gestion locative ou de vente auprès des prospects propriétaires, en les conseillant sur les différents types de mandats, leurs efficacités et leurs valeurs ajoutées, en proposant un chiffrage des services de promotion classiques et digitaux du bien sur le marché, en réalisant une</p>		<p>Les types de mandats de gestion ou de vente sont expliqués aux prospects en mettant en avant leur efficacité et leur valeur ajoutée.</p> <p>Les techniques d'estimation et de valorisation de bien sont maîtrisées. Elles permettent une estimation précise et justifiée du bien</p>

	<p>estimation pertinente du bien en fonction de sa qualité, de son accessibilité pour les personnes en situation de handicap, et des prix du marché, afin de convaincre le prospect (vendeur ou bailleur) et le transformer en client du portefeuille.</p>		<p>immobilier au regard de sa qualité, localisation et des données du marché.</p> <p>Une proposition de chiffrage des services de promotion est présentée pour appuyer l'argumentaire de négociation, au regard des tendances du marché de l'immobilier.</p> <p>La démarche de négociation permet de convaincre le propriétaire en s'adaptant à ses besoins et ses attentes et de transformer le prospect en client actif.</p>
	<p>C.1.2.2. Définir les caractéristiques des biens à proposer en vente ou en location aux clients, en cernant les besoins et les motivations de l'acquéreur/locataire et en validant ses capacités d'engagement financier, afin de proposer un bien adapté, accessible, durable et conclure une transaction optimale pour toutes les parties.</p>		<p>La sélection des biens immobiliers à proposer prend en compte les besoins, motivations et capacités financières des acquéreurs ou du client.</p> <p>Une approche proactive et une écoute active permettent de proposer des biens immobiliers en adéquation avec les attentes et capacités des clients.</p> <p>Les conditions d'obtention du mandat sont réunies.</p>
<p>Bloc de compétences 2 : Encadrer la transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur</p>			
<p>A2.1. Promotion commerciale du bien immobilier</p>	<p>C.2.1.1 Analyser le bien immobilier à promouvoir, en effectuant une visite in situ, et en constituant une synthèse de visite complète mettant en exergue les caractéristiques spécifiques du bien, notamment les critères d'accessibilité aux personnes en situation de handicap et le respect des normes environnementales, afin de déterminer les points forts à mettre en avant et préparer la valorisation d'un bien immobilier.</p>	<p><u>E2 - Projet professionnel</u></p> <p style="text-align: center;">RAPPORT D'ACTIVITES TRANSACTION IMMOBILIERE</p> <p>Dans le cadre d'un projet professionnel réel, le candidat valorise au minimum une situation concrète vécue en entreprise, de croisement entre l'offre de sa structure et la demande d'un client jusqu'à l'aboutissement de la transaction de vente ou de location, au travers d'un rapport d'activité.</p>	<p>Une visite sur site est réalisée de manière rigoureuse pour observer et identifier les spécificités du bien immobilier, y compris les données liées à son accessibilité.</p> <p>Une synthèse de visite, accessible à tous, est rédigée, détaillée et inclut des éléments visuels (photos, plans) pour illustrer les caractéristiques principales du bien.</p> <p>Les points forts du bien immobilier, notamment son accessibilité aux personnes en situation de handicap et son DPE (Diagnostic de Performance Energétique), sont clairement</p>

	<p>C.2.1.2. Promouvoir un bien immobilier, en utilisant des outils de communication adaptés et accessibles pour tous, notamment les outils digitaux innovants (IA, RV, etc.) facilitant la mise en valeur du bien sur les différents canaux, afin de toucher le public ciblé de manière inclusive et renforcer l'attractivité du bien immobilier sur le marché.</p>	<p>Ce rapport d'activité comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une description du bien immobilier à promouvoir, • Un plan de valorisation du bien : présentation des actions mises en place pour promouvoir le bien immobilier • Une analyse de la demande client • Le déroulement des visites et interactions avec le client • Le processus de négociation • La gestion du suivi administratif et réglementaire • Une conclusion sur la transaction immobilière. <p>Chaque partie du rapport doit être illustrée d'exemples concrets et, si possible, de témoignages ou retours clients, afin de démontrer la capacité du candidat à encadrer une transaction immobilière de manière professionnelle et efficace.</p>	<p>identifiés et mis en valeur pour structurer la stratégie de promotion.</p> <p>La synthèse permet de préparer efficacement la valorisation du bien immobilier au regard des attentes du marché cible.</p> <p>Les outils de communication sont choisis au regard du public ciblé, notamment les supports digitaux (réseaux sociaux, sites spécialisés, newsletters).</p> <p>Le bien est mis en valeur sur divers canaux accessibles à tous, de manière professionnelle, avec des descriptions attractives et des visuels de qualité.</p> <p>La promotion est conçue pour optimiser l'attractivité et la visibilité du bien sur le marché immobilier.</p> <p>Une stratégie de diffusion cohérente permet de toucher le public ciblé et de renforcer l'intérêt pour le bien.</p>
<p>A2.2. Mise en correspondance de l'offre de biens et de la demande du client</p>	<p>C.2.2.1 Présenter des biens immobiliers accessibles au client, en croisant les caractéristiques des biens du portefeuille avec les attentes des vendeurs/bailleurs, et celles des acquéreurs/candidats à la location, en identifiant les opérations les plus pertinentes à proposer aux parties, et en faisant visiter des biens accessibles à tous, afin de réaliser des propositions commerciales adaptées aux besoins et au budget des clients.</p>	<p>Le candidat rend compte de son rapport d'activité au cours d'une soutenance orale organisée devant un jury de professionnels.</p>	<p>Les biens immobiliers sont présentés au regard des attentes des vendeurs/bailleurs et les besoins des acquéreurs/locataires potentiels.</p> <p>Les opérations proposées sont soigneusement sélectionnées pour répondre aux caractéristiques et aux budgets des clients.</p> <p>Les visites des biens sont organisées et permettent de déboucher sur des propositions commerciales.</p> <p>Les propositions commerciales sont personnalisées, adaptées aux attentes du client, et orientées vers la conclusion de transactions immobilières.</p>

	<p>C.2.2.2 Accompagner le client dans la négociation du bien immobilier, en recueillant les propositions d'acquisition ou de location, en relayant fidèlement les propositions et contre-propositions aux parties, et en assurant la recevabilité des arguments des parties (légalité, économie de marché) dans la négociation, afin d'aboutir à la signature d'une promesse de vente/achat ou d'un projet de bail.</p>		<p>Les méthodes de traitement d'objection sont maîtrisées.</p> <p>Les propositions d'acquisition ou de location sont recueillies et transmises de manière précise et transparente entre les parties.</p> <p>Les arguments de chaque partie sont relayés fidèlement et évalués pour assurer leur légalité et leur pertinence économique.</p> <p>La négociation est conduite en veillant à maintenir l'intérêt des parties et en visant un compromis équilibré.</p> <p>La démarche aboutit à la signature d'une promesse de vente/achat ou d'un contrat de bail.</p>
<p>A2.3. Finalisation de la transaction immobilière en vente ou en location</p>	<p>C.2.3.1 Suivre le dossier de vente jusqu'à la conclusion de la transaction immobilière pour le compte du vendeur ou de l'acquéreur, en constituant le dossier réglementaire, en élaborant la promesse de vente, en aidant à lever les conditions suspensives, en gérant la relation client et les conflits, afin de garantir la qualité de la transaction et la satisfaction des clients.</p>		<p>Un dossier réglementaire complet est constitué, incluant tous les documents nécessaires à la vente.</p> <p>La promesse de vente est élaborée et les conditions suspensives sont suivies et levées si nécessaire.</p> <p>Une gestion proactive de la relation client est assurée, incluant la médiation des conflits éventuels.</p> <p>L'assistance apportée lors de la réitération de l'acte garantit une transaction fluide et la satisfaction des clients.</p>
	<p>C.2.3.2. Suivre le dossier de location jusqu'à la conclusion de la transaction immobilière pour le compte du vendeur ou de l'acquéreur, en constituant le dossier réglementaire, en validant l'ensemble des documents administratifs nécessaires, et en rédigeant et en expliquant le contrat de bail commercial ou d'habitation, afin de procéder à la signature du contrat de location et garantir la satisfaction des clients.</p>		<p>Le dossier de location est constitué avec tous les documents administratifs et réglementaires nécessaires.</p> <p>Le contrat de bail est rédigé, expliqué aux parties, et validé juridiquement pour garantir sa conformité.</p> <p>La finalisation du contrat de location est accompagnée de manière rigoureuse jusqu'à la signature.</p>

			<p>La satisfaction des clients (bailleur et locataire) est assurée par une gestion attentive et transparente du processus de location.</p>
<p>Bloc de compétences 3 : Conseiller un client dans son projet patrimonial immobilier et financier</p>			
<p>A3.1. Définition du projet patrimonial immobilier et financier du client</p>	<p>C.3.1.1. Déterminer le cadre du projet patrimonial immobilier et financier du client, en identifiant les besoins et les attentes du client en termes patrimoniaux, de ressources financières et de contraintes (situation familiale, de handicap, professionnelle et fiscale), en présentant le périmètre d'activité de son expertise et des prestations proposées, afin de prendre en compte les enjeux et le profil du client et le conseiller de manière efficiente et inclusive sur un projet patrimonial immobilier et financier durable.</p>	<p><u>E3 - Mise en situation professionnelle</u></p> <p style="text-align: center;">CONSEIL PATRIMONIAL</p> <p>Dans le cadre d'une étude de cas réelle ou simulée, et à partir d'un dossier descriptif de la situation familiale, financière et patrimoniale globale d'un client, le candidat rédige un dossier de présentation à son intention des solutions financières, techniques et immobilières adaptées à son projet de patrimoine immobilier et financier.</p> <p>Ce dossier comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une analyse de la situation globale du client • Un cadre d'intervention et de conseil : présentation du périmètre de compétences et des services proposés • Une étude des dispositifs immobiliers et financiers envisageables au regard du profil et du projet patrimonial du client • Une simulation des scénarios patrimoniaux possibles • Des recommandations sur la faisabilité et la pertinence des solutions envisagées • Une présentation des options de financement et des aides disponibles • Un plan de mise en œuvre et d'accompagnement 	<p>L'analyse du profil client est formalisée pour élaborer un cadre de conseil personnalisé, accessible et pertinent : ses besoins, attentes et contraintes en matière de patrimoine immobilier et financier sont identifiés de manière exhaustive, incluant les aspects familiaux, professionnels et fiscaux.</p> <p>Une présentation complète du périmètre d'expertise et des prestations est formalisée et présentée pour définir les limites de l'accompagnement proposé au regard du projet de patrimoine immobilier et financier du client.</p> <p>Les enjeux patrimoniaux spécifiques sont pris en compte pour formuler une stratégie de conseil adaptée et efficiente.</p> <p>Les dispositifs immobiliers et financiers disponibles sont recensés et leur pertinence est analysée au regard du projet du client.</p> <p>La collaboration avec les experts internes et externes (assureurs, notaires, banquiers, fiscalistes, etc.) est proactive et orientée vers une compréhension fine des dispositifs applicables.</p> <p>Des scénarios réalistes et adaptés sont formulés en prenant en compte les ressources et les objectifs du client.</p> <p>Les solutions proposées sont en accord avec les besoins patrimoniaux immobiliers et financiers</p>
	<p>C.3.1.2. Expertiser le dossier patrimonial du client, en identifiant les différents dispositifs immobiliers et financiers existants, en collaborant avec les ressources internes ou externes expertes de ces dispositifs, afin de formuler des scénarii réalistes, accessibles et pérennes dans le cadre du projet patrimonial immobilier et financier du client.</p>		

		<p>Chaque partie du dossier doit être étayée par des exemples, des simulations concrètes, et des prévisions chiffrées pour démontrer la capacité du candidat à fournir des conseils financiers et immobiliers rigoureux et personnalisés en vue d'un projet patrimonial réfléchi et viable à long terme.</p>	<p>du client, et respectent les contraintes identifiées.</p>
<p>A3.2. Conseil et accompagnement du client dans son projet patrimonial sur le plan opérationnel et financier.</p>	<p>C.3.2.1. Conseiller le client sur la faisabilité du projet patrimonial immobilier et financier, en lui détaillant les exigences techniques, administratives, réglementaires, en réalisant des simulations financières et en évaluant les impacts fiscaux à long terme, afin de proposer des solutions sur mesure aux besoins du client, durables et rentables.</p>	<p>Le candidat rend compte de sa réflexion au cours d'une soutenance orale organisée devant un jury de professionnels et lui remet le dossier.</p>	<p>Les exigences techniques, administratives et réglementaires, y compris les normes d'accessibilité, sont expliquées de manière claire et accessible.</p> <p>Des simulations financières sont réalisées pour illustrer la viabilité et les impacts économiques à long terme du projet de patrimoine immobilier et financier.</p> <p>Une analyse des implications fiscales est intégrée dans le conseil pour une approche durable et rentable.</p> <p>Le conseil proposé est personnalisé et orienté vers des solutions viables à long terme pour le client.</p>
	<p>C.3.2.2 Présenter au client les dispositifs financiers envisagés pour son projet patrimonial, en détaillant les meilleures options de financement, les aides disponibles et les mécanismes de défiscalisation, afin de maximiser les ressources financières du client et assurer la viabilité du projet patrimonial.</p>		<p>Les meilleures options de financement sont présentées, au regard des objectifs du client.</p> <p>Une explication des mécanismes de financement, des aides et dispositifs de défiscalisation, d'avantages fiscaux sont clairement détaillés pour maximiser les ressources financières, au regard du projet patrimonial immobilier et financier du client.</p> <p>La présentation des dispositifs financiers permet de renforcer la viabilité et l'efficacité du projet patrimonial immobilier.</p>
	<p>C.3.2.3. Accompagner la mise en œuvre du scénario retenu par le client, en assurant la mise en relation du client avec des professionnels ad hoc éthiques et responsables, et en assurant le suivi de la relation client, afin de garantir le succès et la pérennité du projet patrimonial immobilier et financier.</p>		<p>Des experts aptes à mettre en place tout ou partie des solutions sont identifiés et recommandés : le client est mis en relation avec ces professionnels.</p> <p>Un suivi de la relation client est assuré et formalisé tout au long de la réalisation du projet patrimonial immobilier et financier, et garantit un accompagnement continu et la satisfaction client.</p>

			Les éventuels ajustements nécessaires sont identifiés et proposés au client pour assurer le succès durable du projet patrimonial immobilier et financier.
--	--	--	---