

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

RNCP16201 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	320, 313
Code(s) ROME	C1504, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2018

Certificateur(s)

Sciences-U Paris

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier est un professionnel de la négociation immobilière, qui maîtrise parfaitement les techniques commerciales de transaction en immobilier d'habitation et en immobilier d'entreprise (locaux commerciaux et fonds de commerce).

Il est particulièrement à même de conseiller, d'accompagner et d'orienter le vendeur et l'acquéreur dans le cadre des opérations destinées à la constitution et au développement du patrimoine immobilier. Pour apporter un conseil judicieux à ses clients, il a des connaissances solides et actualisées en placements financiers, « concurrents naturels » des placements immobiliers.

Le Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et financier est l'acteur incontournable des opérations immobilières et financières de ses clients. A l'instar du notaire ou l'avocat, il pérennise sa relation avec les clients, il les conseille et les accompagne tout au long de leur vie. Il informe régulièrement ses clients des évolutions économiques et juridiques des marchés et assure le suivi des transactions dont il a été acteur.

Il examine les caractéristiques juridiques, fiscales, financières, économiques, techniques et environnementales des transactions.

Il gère et planifie ses actions sur le court, moyen et long terme. Il entretient un réseau professionnel solide. Il peut être amené à assumer des fonctions de management d'équipe commerciale, en tant que responsable d'agence.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- 1 - Formaliser des mandats de vente et de location de biens pour se constituer un portefeuille qualifié de lots immobiliers à proposer à la vente et à la location
- 2 - Formaliser des mandats de recherche de biens à acquérir ou à louer pour se constituer un portefeuille de clients acquéreurs et locataires.
- 3 - Mettre en relation les besoins et les objectifs vendeur et acquéreur et propriétaires et locataires pour réaliser rapprocher l'offre de la demande.
- 4 - Contribuer à la décision d'achat pour s'engager effectivement dans la conclusion d'une transaction équitable.
- 5 – Suivre un dossier jusqu'à la conclusion de la vente pour assurer la conclusion des transactions de location et de vente
- 6 -Assurer le suivi de ses clients vendeurs, acquéreurs et locataires, grâce à sa connaissance des marchés immobiliers et financiers pour fidéliser ses clients
- 7 -Veiller à ce que ses clients mettent en œuvre une gestion active de leurs biens pour assurer la conservation du

patrimoine de ses clients

8 - Accompagner ses clients tout au long de leur vie pour leur apporter un conseil raisonné

9 – Concevoir et mettre en œuvre une stratégie patrimoniale pour assurer la pérennité du patrimoine

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier exerce ses fonctions dans le cadre d'une agence immobilière, d'un cabinet de conseil en immobilier d'entreprise, d'une société d'administration de biens, d'une société immobilière et foncière, du service investissements d'une banque ou encore dans une société de gestion de patrimoine

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il est autonome dans l'analyse du dossier de ses clients particuliers et professionnels, et dans l'élaboration des préconisations.

Il prend des décisions sans en référer à son N+1. Sa responsabilité est grande puisqu'il engage la responsabilité de son employeur.

Il sait travailler en réseau avec des professionnels de niveau de compétence équivalant ou supérieur : confrères, chargés de clientèle, gestionnaires de patrimoine, notaires, avocats, fiscalistes, architectes, contractants généraux, courtiers.

Ce professionnel sait prendre rapidement des décisions, et fait preuve de pugnacité.

Il peut à terme diriger une équipe, ou d'une unité commerciale d'agence immobilière ou de cabinet de gestion de patrimoine des particuliers.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 347 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 894
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	2 %

Familles professionnelles (FAP)

QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque
R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier
R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

5 membres dont le Président choisi parmi les 4 membres extérieurs à Sciences U EFAB (2 sont des salariés et 2 des employeurs) et 1 représentant de Sciences U l'EFAB.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2018

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP21942

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.sciences-u-paris.fr

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16201/>