

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

RNCP21942 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	320, 313
Formacode(s)	41003, 42133
Code(s) ROME	C1205, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/04/2022

Certificateur(s)

SCIENCES-U LYON · SIRET : 35176587000032

Partenaires habilités

31 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 31 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ESUP BRETAGNE	80815819000039	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR L EFFICACITE COMMERCIAL	35153000100046	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS D'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE PRIVE DE BREST	81398319400016	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE PERFECTIONNEMENT PROFESSIONNEL EN TECHNIQUES ET COMPETENCES	77982539700077	Former et organiser l'évaluation
CRESFA FORMATION	80863719300018	Former et organiser l'évaluation
ECOFAC EVOLUTION	51869149800043	Former et organiser l'évaluation
ECOLE COMMERCIALE PRIVEE	30101070800040	Former et organiser l'évaluation
ECOLE D ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE DE MEURTHE ET MOSELLE	88280019600017	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 31 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp21942-negociateur-conseil-en-patrimoine-immobilier-et-financier/partenaires>

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 de biens immobiliers d'habitation et d'entreprise, capable d'analyser le patrimoine immobilier et financier de ses clients, afin de pouvoir conseiller de nouveaux investissements. 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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

S'intégrer à son environnement

Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles.

Négocier le mandat

Définir les caractéristiques du bien à proposer

Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché

Présenter les biens pour aboutir à des propositions

Accompagner son client dans la négociation pour parvenir à la signature d'une promesse de vente/achat ou à un projet de bail

Suivre le dossier jusqu'à la conclusion de la transaction de vente

Suivre le dossier de location jusqu'à la signature du bail préalable à l'état des lieux

Déterminer le cadre du projet patrimonial du client

Formuler des scénarios réalistes et pertinents

Conseiller le client

Présenter les dispositifs financiers

Blocs de compétences

RNCP21942BC01 — Finaliser la vente ou la location

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées

CE.1 Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché :

Analyser le bien in situ,

Rédiger une synthèse de visite du bien

Mettre en valeur le bien à commercialiser : home staging, rénovation, photos,

Utiliser les moyens de communication adaptés.

CE.2.1 Présenter les biens :

Croiser les caractéristiques des biens en portefeuille, les attentes des vendeurs / bailleurs, et celles des acquéreurs / candidats à la location,

Identifier les opérations à proposer aux parties,

Faire visiter les biens.

CE.2.2 Accompagner son client dans la négociation :

Recueillir les propositions d'acquisition ou de location,

Relayer fidèlement les propositions et contre-propositions aux parties,

Assurer la recevabilité des arguments des parties (légalité, économie de marché) dans la négociation

CE.3.1 Suivre le dossier jusqu'à la conclusion de la transaction de vente :

Constituer le dossier administratif et réglementaire lié au projet d'acquisition ou de vente,

Élaborer et expliquer la promesse de vente/d'achat (ou le compromis de vente) de bien ou de fonds de commerce,

Assister le vendeur ou l'acquéreur dans la levée des conditions suspensives,

Suivre la relation client et en gérant les conflits (réclamations, lésions, impayés),

Accompagner l'acquéreur et/ou le vendeur lors de la réitération* de l'acte.

CE.3.2 Suivre le dossier de location jusqu'à la signature du bail préalable à l'état des lieux :

Valider l'ensemble des documents administratifs nécessaires,

Rédiger et expliquer le bail commercial ou d'habitation

Modalités d'évaluation

ME.1 Cas d'entreprise :

Suite à la visite d'un bien immobilier, le NCPIF rédige un diagnostic et des préconisations pour optimiser les chances de vendre ou louer le bien au prix souhaité.

Livrable : Note de synthèse de 5 pages maximum hors annexes

ME.2- ME.3.1 et ME.3.2 Cas d'entreprise :

A l'oral, en s'appuyant sur un rapport d'activités, le NCPIF présente 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.

Livrable : Rapport d'activités et présentation orale.

RNCP21942BC02 — Conseiller et accompagner son client

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées

CE.1 Déterminer le cadre du projet patrimonial :

Identifier les besoins et attentes du client en termes patrimoniaux, ses ressources financières et de ses contraintes (situation familiale, professionnelle et fiscale) - KYC (know your clients).

CE.2 Formuler des scénarios réalistes et pertinents :

Analyser le dossier,

Mobiliser ses connaissances des divers dispositifs immobilier et financiers existants,

Identifier et solliciter les ressources internes ou externes, expertes de ces dispositifs (assureurs, banques, notaires, gestionnaires de patrimoines, huissiers, fiscalistes, avocats, professionnels de la rénovation ou du bâtiment, etc.).

CE.3.1 Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière.

CE.3.2 Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier.

Modalités d'évaluation

ME.1- ME.3 - Cas d'entreprise :

Le NCPIF analyse un dossier descriptif de la situation familiale, financière et patrimoniale globale d'un prospect - tous supports d'épargne et d'investissement réunis - et de ses objectifs. Il rédige un dossier de présentation à son intention des solutions financières, techniques et immobilières adaptées à son projet et son profil.

Livrable : dossier écrit de 10 pages maximum hors annexes.

RNCP21942BC03 — Développer le portefeuille de biens et de prospects

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées

CE.1 - S'intégrer à son environnement :

identifier les tendances du marché et les axes de développement en termes de flux migratoires, de politique d'urbanisme et d'urbanisation, de projets d'infrastructures et de développement,

Développer et entretenir des relations suivies avec les acteurs locaux et régionaux (associations de commerçants, élus, organisations professionnelles, clubs et associations de "notables"),

Etre en veille sur tous les vecteurs d'information disponibles en lien avec l'habitat, le commerce, l'urbanisme et l'écologie.

CE.2 Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles.

CE.3 Négocier le mandat :

Argumenter sur l'efficacité et la valeur ajoutée du mandat,

Proposer et chiffrer des services de promotion classiques et digitaux du bien sur le marché,

Réaliser une estimation pertinente du bien en fonction de sa qualité, de sa situation et des prix du marché.

CE.4 Définir les caractéristiques du bien à proposer :

Argumenter sur l'efficacité et la valeur ajoutée du mandat,

Cerner les besoins et les motivations de l'acquéreur / locataire,

Valider les capacités d'engagement financier de l'acquéreur / locataire.

Modalités d'évaluation

Me1 Cas d'entreprise : dossier de veille

Dans le cadre d'une situation professionnelle vécue, le NCPIF présente la veille menée sur le terrain pour justifier de sa connaissance des acteurs et enjeux du périmètre d'activité de sa structure.

Livrable : dossier écrit et soutenance devant un jury de professionnels.

ME.2 Cas d'entreprise :

Sur la base d'une activité réelle, le NCPIF fournit un plan de prospection de biens et clients sur son marché.

Livrable : dossier de 5 pages maximum hors annexes ou présentation de type PowerPoint.

ME.3 Cas d'entreprise :

A partir de la visite d'un bien immobilier, le NCPIF réalise une estimation du bien et bâtit un dossier de prise de mandat à destination du propriétaire vendeur ou bailleur.

Livrable : dossier de 5 pages maximum hors annexes.

ME.4 Cas d'entreprise :

Simulation d'entretien avec un acquéreur ou un locataire potentiel, précédée de l'étude d'un dossier réunissant des données administratives et financières sur ce prospect.

Livrable : épreuve orale en interaction avec un professionnel.

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

Le poste du NCPIF peut prendre - selon les structures, leur organisation, la spécialisation du périmètre et les secteurs d'activités - les intitulés suivants :

Négociateur immobilier

Négociateur conseil

Chargé de patrimoine

Conseiller en immobilier d'entreprise

Conseiller en gestion de patrimoine

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes :

2 employé(e)s

2 employeurs

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 695 €
Selon la branche	6 000 € – 8 100 €
Prise en charge	Branches concernées
7 695 €	Valeur par défaut · 202 branches
8 100 €	CPNE des Télécoms, CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
7 325 €	CPNE de l'immobilier, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 000 €	CPNE du notariat
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	17/04/2022
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16201

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36382

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Sciences-u-paris

Sciences-U Lyon

E2SE

Sciences-u Efab lille

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21942/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	11
Taux d'achèvement	550 %
Période	02/2022 – 01/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	14
Montant total engagé	54 271 €
Coût moyen par dossier	3 877 €
Durée moyenne	497 h
Période	07/2020 – 02/2022
France compétences	60 %
France Travail	23 %
Reste à charge titulaire	13 %
Régions	5 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.