

CQP Négociateur immobilier

RNCP34596 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	313w
Formacode(s)	42154, 42184, 42158
Code(s) ROME	C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3090 — Immobilier (Administrateurs de biens, sociétés immobilières, agents immobiliers)
Date d'enregistrement	24/04/2020
Date d'échéance	24/04/2022

Certificateur(s)

COMITE ORGANIS PATRONALE PROF IMMOBILIER · SIRET : 40142155700034

Partenaires habilités

37 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 37 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
2CRD	53292801700021	Former et organiser l'évaluation
ADONIS	45125756200137	Former et organiser l'évaluation
CHAMB COMMERC INDUSTRIE NICE COTE D'AZUR	18060001700016	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU DOUBS	18250002500115	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE METROPOLE DE BOURGOGNE	13002948100012	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE MOSELLE METROPOLE METZ	18572202200018	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ALSACE EUROMETROPOLE	13002267600030	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE DU VAR	18830001600261	Former et organiser l'évaluation
CH.COMMERCE INDUSTRIE LIMOGES HTE VIENNE	18870801000114	Former et organiser l'évaluation
CIPECMA	78128367600018	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 37 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34596-cqp-negociateur-immobilier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le négociateur immobilier est un spécialiste des transactions immobilières (vente ou location). A ce titre, il prospecte les biens, assure en tant qu'intermédiaire la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs ou bailleurs et preneurs, puis négocie les conditions de la vente ou de la location du bien immobilier, jusqu'à leur conclusion.

ACTIVITÉS VISÉES

Il/elle réalise donc les activités suivantes :

- L'accueil du client
- Le recueil des informations et/ou des besoins et l'analyse de la demande
- Le conseil sur le(s) bien(s) immobilier(s)
- La planification et visite des biens immobiliers
- La prospection commerciale
- La recherche de biens immobiliers disponibles (maisons, appartements, bureaux, foncier...)
- L'évaluation d'un bien immobilier
- La promotion commerciale du bien immobilier
- Accompagnement sur le plan technique, juridique, fiscal et financier
- Le suivi de la transaction

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien

- Accueillir, renseigner et orienter le client en fonction de ses besoins.
- Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur.
- Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur.

Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location

- Réaliser une veille concurrentielle et informationnelle.
- Mener des actions de prospection commerciale sur son territoire/secteur ou une zone géographique donnée.
- Estimer un bien immobilier au prix juste pour établir une stratégie avec le propriétaire.
- Contractualiser avec un propriétaire.

Assurer ou déléguer au gestionnaire locatif selon la nature du mandat (vente ou location), la promotion commerciale des biens immobiliers auprès des clients (acquéreurs ou locataires)

Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire

- Organiser la négociation entre les parties (propriétaires et acquéreurs ou locataires).
- Accompagner le propriétaire dans la signature d'un contrat de location.
- Aider le client-acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier.
- Effectuer le suivi de la transaction dans le cadre du mandat de vente.

Blocs de compétences

RNCP34596BC01 — Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir, renseigner et orienter le client en fonction de ses besoins.

Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur.

Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par le tuteur en entreprise Observation au poste

Le candidat sera évalué dans le cadre de la réalisation de ses missions en entreprise au regard des compétences visées par la certification. Il sera confronté à une situation qui lui permettra de prendre en charge un client à la recherche d'un bien immobilier.

2.

Evaluation par le jury professionnel Entretien avec le jury sur la base d'un jeu de rôle

Jeu de rôle : : il s'agit d'une situation reconstituée d'échanges entre 2 personnes au cours de laquelle le candidat joue le rôle d'un professionnel de l'immobilier et un membre du jury joue le rôle d'un client.

Exemple de situations pouvant être abordées :

§ Apporter une information ou un conseil suite à une demande du client.

§ Informer un client sur un bien immobilier

Le cas échéant, à l'issue du jeu de rôle, le jury interroge le candidat sur les points qu'il n'a pas pu observer ou qu'il souhaite approfondir.

Durée globale de l'épreuve :

· 5 min de préparation · 15 min d'épreuve

RNCP34596BC02 — Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une veille concurrentielle et informationnelle.

Mener des actions de prospection commerciale sur son territoire/secteur ou une zone géographique donnée.

Estimer un bien immobilier au prix juste pour établir une stratégie avec le propriétaire.

Contractualiser avec un propriétaire.

Assurer ou déléguer au gestionnaire locatif selon la nature du mandat (vente ou location), la promotion commerciale des biens immobiliers auprès des clients (acquéreurs ou locataires).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Evaluation par l'organisme de formation Etude de cas (épreuve écrite)

Le candidat devra traiter différents sujets pendant 2h à partir d'une situation proposée relatif aux blocs proposés :

§ Prospection

§ Recherche de biens immobiliers disponibles (maisons, appartements, bureaux, foncier...)

§ Evaluation d'un bien immobilier § Promotion commerciale du bien immobilier

2. Evaluation par le tuteur en entreprise Observation au poste

Le candidat sera évalué dans le cadre de la réalisation de ses missions en entreprise au regard des compétences visées par la certification. Il sera confronté à une situation qui lui permettra d'assurer la promotion d'un bien immobilier dans le cadre d'un mandat de vente ou de location.

3.

Evaluation par le jury professionnel

Entretien avec le jury sur la base d'un cas pratique tiré au sort.

Cas pratique tiré au sort : Le candidat doit apporter une réponse à l'oral, à partir d'une situation proposée relatif aux blocs

§ Prospection

§ Recherche de biens immobiliers disponibles (maisons, appartements, bureaux, foncier...)

§ Evaluation d'un bien immobilier

§ Promotion commerciale du bien immobilier

Le jury pose des questions autour de cette situation. Le jury prend en compte les réponses du candidat au cas pratique et peut l'interroger sur les points qu'il souhaite approfondir.

Durée globale de l'épreuve :

· 5 min de préparation · 15 min d'épreuve

RNCP34596BC03 — Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser la négociation entre les parties (propriétaires et acquéreurs ou locataires).

Accompagner le propriétaire dans la signature d'un contrat de location.

Aider le client-acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier.

Effectuer le suivi de la transaction dans le cadre du mandat de vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Evaluation par l'organisme de formation Etude de cas (épreuve écrite)

Le candidat devra traiter différents sujets pendant 2h à partir d'une situation proposée relatif aux blocs proposés :

§ Conseil sur le plan technique, juridique, fiscal et financier § Accompagnement dans la rédaction d'un bail locatif

§ Accompagnement dans le montage d'un dossier financier

§ Suivi de la transaction

2. Evaluation par le tuteur en entreprise Observation au poste

Le candidat sera évalué dans le cadre de la réalisation de ses missions en entreprise au regard des compétences visées par la certification. Il sera confronté à une situation qui lui permettra d'accompagner un client jusqu'à la signature d'un compromis de vente ou achat ou d'un bail.

3.

Évaluation par le jury professionnel

Entretien avec le jury sur la base d'un cas pratique tiré au sort.

Cas pratique tiré au sort : il s'agit d'une question liée à une situation professionnelle courante à laquelle le candidat doit apporter une réponse argumentée à l'oral. Le candidat doit apporter une réponse à l'oral, à partir d'une situation proposée relatif aux blocs

§ Conseil sur le plan technique, juridique, fiscal et financier

§ Accompagnement dans la rédaction d'un bail locatif

§ Accompagnement dans le montage d'un dossier financier

§ Suivi de la transaction

Le jury pose des questions autour de cette situation. Le jury prend en compte les réponses du candidat au cas pratique et peut l'interroger sur les points qu'il souhaite approfondir.

Durée globale de l'épreuve :

· 5 min de préparation · 15 min d'épreuve

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le négociateur immobilier exerce ses fonctions au sein d'une agence immobilière, d'un cabinet d'administration de biens ou d'une société immobilière et foncière, au service d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Négociateur immobilier

Les termes les plus utilisés par les professionnels pour désigner le métier sont les suivants Liste indicative : Commercial immobilier – Conseiller immobilier – Négociateur- immobilier transaction et location – Agent de location

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité d'agent immobilier fait partie des professions réglementées dont le texte de base est la loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970.

L'agent immobilier titulaire de la carte professionnell T effectue les démarches afin d'obtenir la prestation d'habilitation pour son collaborateur.

Celle-ci permet de justifier de sa qualité et de l'étendue de ses pouvoirs (Eventuellement recevoir l'engagement des parties et percevoir des fonds - concernant exclusivement le salarié). Article 9 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972.

Dans ce cadre le collaborateur ne doit pas être frappé d'incapacité ou d'interdiction d'exercer (Casier Judiciaire National - bulletin n°2 vierge).

Par ailleurs le négociateur immobilier exerçant avec un statut d'agent commercial (Indépendant) devra contracter une assurance responsabilité civile professionnelle.

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	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les candidats doivent justifier d'une expérience professionnelle salariée, non salariée ou bénévole, d'au moins 1 année, au cours de laquelle ont été mises en œuvre des compétences en lien avec le CQP visé.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Les certifications, quels que soient leurs modes d'accès, sont délivrées par le jury de la CPNEFP de l'immobilier :
2 professionnels :

- 1 professionnel disposant de la carte professionnelle, représentant le collège employeur
- 1 salarié habilité, représentant le collège salarié

2 formateurs de l'organisme de formation habilité.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Les certifications, quels que soient leurs modes d'accès, sont délivrées par le jury de la CPNEFP de l'immobilier :
:

2 professionnels :

- 1 professionnel disposant de la carte professionnelle, représentant le collège employeur
- 1 salarié habilité, représentant le collège salarié

2 formateurs de l'organisme de formation habilité.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Les certifications, quels que soient leurs modes d'accès, sont délivrées par le jury de la CPNEFP de l'immobilier :
2 professionnels :

- 1 professionnel disposant de la carte professionnelle, représentant le collège employeur
- 1 salarié habilité, représentant le collège salarié

2 formateurs de l'organisme de formation habilité.

Base légale

Date de décision	24/04/2020
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/04/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	182	1	84 %	—
2017	112	1	89 %	66 %
2016	48	0	75 %	58 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP37149

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34596/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	239
Parcours menés à terme	306
Taux d'achèvement	128 %
Période	02/2022 – 05/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	904
Montant total engagé	1 637 470 €
Coût moyen par dossier	1 811 €
Durée moyenne	212 h
Période	06/2020 – 05/2022
France compétences	82 %
France Travail	13 %
Reste à charge titulaire	4 %
Régions	0 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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