

Négociateur immobilier

RNCP34686 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	313w, 313n, 313
Formacode(s)	42158
Code(s) ROME	C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/06/2020
Date d'échéance	29/06/2025

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Partenaires habilités

21 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 21 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEOS FORMATIONS	5390977090003 1	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	8076043760002 8	Former et organiser l'évaluation
ECOLE HESS IMMOBILIER	9227737590002 7	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	4181139080003 6	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE SCE ENTREPRISES	4177080700006 1	Former et organiser l'évaluation
FORTISSIMO FORMATION	7937375450001 2	Former et organiser l'évaluation
GROUPE MAB	7981472780003 9	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	7757372400005 8	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	7757372400009 0	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	7757372400014 0	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 21 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34686-negociateur-immobilier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de négociateur immobilier est en plein essor ces dernières années avec le renouveau du marché.

Il est présent à toutes les étapes d'une démarche d'achat ou de location immobilière, de la prospection à la signature des contrats en passant par la recherche d'acquéreurs et le montage de dossier.

Le négociateur immobilier recherche des biens à vendre ou à louer pour des particuliers ou des professionnels.

Il estime la valeur vénale du bien ou fixe le montant du loyer en fonction des caractéristiques du marché et du bien en lui-même.

Il rédige le mandat et doit assurer la promotion commerciale en utilisant tous les moyens sa disposition (exploitation des fichiers clients, mailing, visite, publicité...). Il participe à la négociation en ayant le rôle d'intermédiaire entre les deux parties (acquéreur/ vendeur ou loueur/ bailleur). S'il s'agit d'une location, il rédige l'état des lieux puis le bail.

Il conseille en matière de fiscalité d'assurance pour l'acquisition, la revente, la succession et la location.

Les objectifs de la certification visent une insertion rapide et pérenne sur le marché de l'immobilier, marché en pleine croissance.

ACTIVITÉS VISÉES

- Etude du marché immobilier
- Prospection immobilière omnicanale
- Promotion commerciale omnicanale de biens immobiliers
- Analyse de la situation du client
- Négociation immobilière
- Information-conseil aux vendeurs, acquéreurs, bailleurs, loueurs
- Réalisation d'une transaction immobilière

COMPÉTENCES ATTESTÉES

· Compétences relatives au bloc METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE IMMOBILIERE

- Etudier le marché immobilier (environnement, concurrence) d'un secteur géographique donné afin de répondre aux demandes de la clientèle ainsi qu'aux objectifs professionnels
- Analyser l'offre et la demande immobilière d'un secteur géographique afin de mettre en relation les vendeurs et potentiels acquéreurs / bailleurs et potentiels locataires
- Collecter les informations sur les potentiels clients en utilisant différents canaux et outils de communication et en adaptant sa communication à la cible
- Construire un argumentaire commercial en lien avec les besoins et attentes d'une cible définie afin d'optimiser les transactions immobilières
- Concevoir des outils d'aide à la vente (OAV) améliorant l'efficacité du traitement de l'information et optimisant ainsi les opérations immobilières
- Valoriser un bien et assurer sa promotion omnicanale dans le but de trouver un acquéreur/ loueur
- Organiser et planifier la visite de biens immobiliers dans l'optique de déclencher une transaction immobilière

Compétences relatives au bloc MENER UNE NEGOCIATION IMMOBILIERE

- Mettre en œuvre l'écoute active avec le client afin de définir précisément ses demandes et besoins
- Evaluer la capacité de financement du client et lui proposer un plan de financement tenant compte de ses capacités et contraintes
- Proposer des solutions de vente/ achat/ location/ défiscalisation adaptées à la situation du client
- Analyser les éventuelles raisons de blocage d'un projet immobilier et proposer des solutions adéquates
- Fixer des objectifs de négociation critériés afin de maximiser l'atteinte de ces derniers
- Mener un entretien de négociation dans une argumentation gagnant/gagnant répondant aux objectifs des deux parties et les inscrivant dans un partenariat durable
- Etablir un avis de valeur d'un bien en prenant en considération les prix pratiqués sur le marché ainsi que le positionnement du client
- Rédiger des mandats, états des lieux et baux locatifs dans le respect du cadre réglementaire et légal en vigueur
- Présenter une offre en adéquation avec la demande du client

Compétences relatives au bloc ACCOMPAGNER LA CONTRACTUALISATION IMMOBILIERE

- Informer sur les différentes modalités concernant l'accès à la propriété, la jouissance d'un bien immobilier, la transmission d'un patrimoine immobilier, la défiscalisation
- Informer le client sur les dispositifs fiscaux en vigueur

- Informer le client sur l'obligation d'assurer les biens
- Informer le client des obligations en matière d'urbanisme
- Mettre en relation le client avec un réseau d'experts de l'immobilier afin de sécuriser l'opération immobilière
- Préparer l'acte de vente/ achat/ location
- Recenser tous les documents administratifs nécessaires à la constitution du dossier (vente ou location) à transmettre au notaire ou au propriétaire bailleur
- Toutes ces compétences s'entendent dans le respect de la réglementation de l'activité de négociateur immobilier, ainsi que de la législation en vigueur dans le secteur immobilier.

Blocs de compétences

RNCP34686BC01 — Mettre en oeuvre la stratégie commerciale immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

- Etudier le marché immobilier (environnement, concurrence) d'un secteur géographique donné afin de répondre aux demandes de la clientèle ainsi qu'aux objectifs professionnels
- Analyser l'offre et la demande immobilière d'un secteur géographique afin de mettre en relation les vendeurs et potentiels acquéreurs / bailleurs et potentiels locataires
- Collecter les informations sur les potentiels clients en utilisant différents canaux et outils de communication et en adaptant sa communication à la cible
- Construire un argumentaire commercial en lien avec les besoins et attentes d'une cible définie afin d'optimiser les transactions immobilières
- Concevoir des outils d'aide à la vente (OAV) améliorant l'efficacité du traitement de l'information et optimisant ainsi les opérations immobilières
- Valoriser un bien et assurer sa promotion omnicanale dans le but de trouver un acquéreur/ loueur
- Organiser et planifier la visite de biens immobiliers dans l'optique de déclencher une transaction immobilière

Toutes

ces compétences s'entendent dans le respect de la réglementation de l'activité de négociateur immobilier, ainsi que de la législation en vigueur dans le secteur immobilier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle 1/ Réalisée en individuel, à l'écrit. Elle porte sur une étude de marché ainsi que la réalisation d'un plan d'action commercial omnicanal.

2/ Réalisée en individuel, à l'écrit. Elle porte sur la promotion commerciale omnicanale d'un bien immobilier.

RNCP34686BC02 — Mener une négociation immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mettre en œuvre l'écoute active avec le client afin de définir précisément ses demandes et besoins
- Evaluer la capacité de financement du client et lui proposer un plan de financement tenant compte de ses capacités et contraintes
- Proposer des solutions de vente/ achat/ location/ défiscalisation adaptées à la situation du client
- Analyser les éventuelles raisons de blocage d'un projet immobilier et proposer des solutions adéquates
- Fixer des objectifs de négociation critériés afin de maximiser l'atteinte de ces derniers
- Mener un entretien de négociation dans une argumentation gagnant/gagnant répondant aux objectifs des deux parties et les inscrivant dans un partenariat durable
- Etablir un avis de valeur d'un bien en prenant en considération les prix pratiqués sur le marché ainsi que le positionnement du client
- Rédiger des mandats, états des lieux et baux locatifs dans le respect du cadre réglementaire et légal en vigueur
- Présenter une offre en adéquation avec la demande du client

Toutes

ces compétences s'entendent dans le respect de la réglementation de l'activité de négociateur immobilier, ainsi que de la législation en vigueur dans le secteur immobilier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Réalisée
en individuel
A partir
d'informations relatives à un projet immobilier fictif (achat/vente/location)
et d'un portefeuille de biens (à la vente/ à la location), le candidat analyse
la situation et rédige une proposition adéquate qu'il restitue oralement lors
d'un entretien de négociation.

RNCP34686BC03 — Accompagner la contractualisation immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

- Informer sur les différentes modalités concernant l'accès à la propriété, la jouissance d'un bien immobilier, la transmission d'un patrimoine immobilier, la défiscalisation
- Informer le client sur les dispositifs fiscaux en vigueur
- Informer le client sur l'obligation d'assurer les biens
- Informer le client des obligations en matière d'urbanisme
- Mettre en relation le client avec un réseau d'experts de l'immobilier afin de sécuriser l'opération immobilière - Préparer l'acte de vente/ achat/ location
- Recenser tous les documents administratifs nécessaires à la constitution du dossier (vente ou location) à transmettre au notaire ou au propriétaire bailleur

Toutes

ces compétences s'entendent dans le respect de la réglementation de
l'activité de négociateur immobilier, ainsi que de la législation en
vigueur dans le secteur immobilier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation

professionnelle 1/ Réalisée en individuel, à l'écrit

En fonction de données fictives fournies sur un client et de ses interrogations, le candidat informe et conseille.

2/ Réalisée en individuel, à l'écrit

A partir d'éléments issus d'une négociation immobilière, le candidat doit
constituer le dossier à transmettre au notaire ou au propriétaire bailleur en
vue de la contractualisation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans le secteur de l'immobilier le négociateur immobilier peut exercer au sein de cabinets d'administration de biens immobiliers, de promoteurs constructeurs, de cabinets de courtage immobilier, de notaires ou à la direction immobilière d'une entreprise ... en contact avec la clientèle et différents intervenants (propriétaires, architectes, banquiers, ...) Mais le plus courant pour un négociateur immobilier est de travailler dans une agence immobilière. le négociateur immobilier est amené à exercer au sein de structures publiques ou privées et le plus souvent en agence immobilière (indépendante ou de groupe).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Négociateur immobilier

- Agent immobilier
- Agent commercial
- Attaché commercial
- Chargé de projet immobilier
- Conseiller immobilier
- Conseiller transactions
- Conseiller en investissements
- Gestionnaire de patrimoine

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet,

- Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014, dite loi Alur,
- Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014, dite loi Hamon,
- Arrêté du 5 juin 2007 portant extension d'avenants à la convention collective nationale de l'immobilier (n° 1527)
- Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005, JO 23 octobre

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Niveau 4 validé
- Expérience professionnelle souhaitée dans le domaine visé

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

Chaque jury est constitué de 3 membres dont le président de jury :

- 1 membre de l'Institut (président de jury)
- 2 professionnels (employeur/salarié) exerçant dans la fonction ou expert

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	7 668 €
Prise en charge	Branches concernées
7 668 €	Valeur par défaut · 213 branches

Base légale

Date de décision	29/06/2020
------------------	------------

Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/06/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	16	0	92 %	77 %
2016	15	0	100 %	82 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5999

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40935

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34686/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	414
Parcours menés à terme	377
Taux d'achèvement	91 %
Période	02/2022 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	526
Montant total engagé	809 197 €
Coût moyen par dossier	1 538 €
Durée moyenne	313 h
Période	08/2020 – 06/2025
France compétences	89 %
Reste à charge titulaire	6 %
France Travail	4 %
Entreprise	1 %
Régions	0 %
État	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

