

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

RNCP36382 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313t, 310t, 313
Formacode(s)	42154
Code(s) ROME	C1205, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/04/2022
Date d'échéance	25/04/2025

Certificateur(s)

SCIENCES-U LYON · SIRET : 35176587000032

Partenaires habilités

35 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 35 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AKTEAP	50304921500026	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ESUP Group - Établissement de Rennes	80799301900056	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS D'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE PRIVE DE BREST	81398319400016	Former et organiser l'évaluation
E2SE GROUPE	44207519800055	Former et organiser l'évaluation
ECOLE COMMERCIALE PRIVEE	30101070800040	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE COMMERCE COMMUNICATION	38370431900037	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE COMMERCE COMMUNICATION	38370431900086	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE COMMERCE COMMUNICATION	38370431900102	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 35 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36382-negociateur-conseil-en-patrimoine-immobilier-et-financier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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.

ACTIVITÉS VISÉES

Prise en compte et appropriation de l'environnement
Prospection commerciale sur son secteur ou zone géographique donnée
Prise de mandats de gestion locative ou de vente
Prise de mandat de recherche de biens ou traitement de demande de location
Promotion commerciale du bien immobilier
Mise en correspondance de l'offre de biens et la demande du client
Finalisation de la vente ou de la location
Définition du projet patrimonial
Elaboration de scénarios patrimoniaux
Présentation des scénarios au client
Accompagnement du client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Appréhender l'environnement dans une perspective de développement commercial
Constituer un portefeuille de biens immobiliers et de prospects
Utiliser des méthodes et des outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles
Négocier des mandats de gestion locative ou de vente
Définir les caractéristiques du bien à proposer
Assurer la valorisation du bien
Présenter des biens adaptés aux besoins et au budget du client
Accompagner le client dans la négociation
Suivre le dossier de vente jusqu'à la conclusion de la transaction
Suivre le dossier de location
Déterminer le cadre du projet patrimonial
Analyser le dossier du client
Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière
Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier
Accompagner la mise en œuvre du scénario retenu

Blocs de compétences

RNCP36382BC01 — Prospection commerciale et développement du portefeuille de biens immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Appréhender l'environnement dans une perspective de développement commercial
Constituer un portefeuille de biens immobiliers et de prospects
Utiliser des méthodes et des outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles
Négocier des mandats de gestion locative ou de vente
Définir les caractéristiques du bien à proposer

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle :

RNCP36382BC02 — Accompagnement du vendeur et de l'acquéreur jusqu'à la finalisation de la transaction

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer la valorisation du bien
Présenter des biens adaptés aux besoins et au budget du client
Accompagner le client dans la négociation
Suivre le dossier de vente jusqu'à la conclusion de la transaction
Suivre le dossier de location

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP36382BC03 — Conseil et accompagnement du client dans son projet patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Déterminer le cadre du projet patrimonial
Analyser le dossier du client
Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière
Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier
Accompagner la mise en œuvre du scénario retenu

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

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

Négociateur immobilier
Agent immobilier / Agent commercial
Conseiller en immobilier
Conseiller en gestion de patrimoine
Conseiller en investissement immobilier
Chargé de location / Gestionnaire locatif
Responsable d'agence

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le Négociateur-Conseil en patrimoine immobilier et financier fait partie des professions réglementées dont le texte de base est la loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970.

Pour exercer, il doit être titulaire d'une carte professionnelle d'agent immobilier (carte T et carte G) : Le représentant légal, personne physique, de toute structure exerçant la vente, l'achat, la location ou la gestion de biens immobiliers doit être détenteur d'une carte professionnelle. La législation en vigueur est fixée par le décret n°2015-702 du 19 juin 2015 modifiant le décret 72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce.

Cette habilitation n'est pas exigée pour l'obtention de la certification.

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour une admission en 1^{re} année : être titulaire d'une certification de niveau 4.

Pour une admission en 2^e année : avoir validé une première année d'enseignement supérieure (60 ECTS) dans le domaine du commerce, de l'immobilier et/ou de la banque.

Pour une admission en 3^e année : être titulaire d'une certification de niveau 5 et/ou avoir validé deux premières années d'enseignement supérieur (120 ECTS) dans le domaine du commerce, de l'immobilier et/ou de la banque.

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

Le jury de certification est composé de 5 membres dont 4 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement dont l'un est président du jury.

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 de décision	25/04/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/04/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	150	2	97 %	—
2019	95	1	96 %	92 %
2018	96	0	100 %	89 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP21942

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40174

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36748

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.sciences-u-lyon.fr/formations/immobilier-notariat/bachelor-negociateur-conseil-en-patrimoine-immobiliers-et-financiers/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36382/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2024 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	17
Parcours menés à terme	10
Taux d'achèvement	59 %
Période	06/2022 – 04/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	18
Montant total engagé	84 868 €
Coût moyen par dossier	4 715 €
Durée moyenne	563 h
Période	05/2022 – 03/2025
France compétences	61 %
Reste à charge titulaire	24 %
France Travail	11 %
OPCO	4 %

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