

CQP Négociateur immobilier

RNCP38277 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	313, 313w
Formacode(s)	42158, 42184
Code(s) ROME	C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3090 — Immobilier (Administrateurs de biens, sociétés immobilières, agents immobiliers)
Date d'enregistrement	15/11/2023
Date d'échéance	15/11/2028

Certificateur(s)

COMITE ORGANIS PATRONALE PROF IMMOBILIER · SIRET : 40142155700034

COMMISSION PARITAIRE EMPLOI FORMATION - METIERS DE L'IMMOBILIER

<https://branchedelimmobilier.fr/>

Partenaires habilités

10 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 10 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS FORMA PROF APPRENT AUTO METIERS COMM	30587453900060	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE METROPOLE DE BOURGOGNE	13002948100012	Former et organiser l'évaluation
CTRE CONSULAIRE DE FORMATION	18572202200125	Former et organiser l'évaluation
ECOLE VIDAL SARL - ECOLE VIDAL VIDAL FORMATION	38797206000066	Former et organiser l'évaluation
EMERIA	82020476600068	Former et organiser l'évaluation
EUROBAIL FORMATION	91061958400014	Former et organiser l'évaluation
FORTISSIMO FORMATION	79373754500012	Former et organiser l'évaluation
IFCG CARRIERES	53412994500018	Former et organiser l'évaluation
INNOVATION DEVELOPPEMENT FORMATION	40073444800022	Former et organiser l'évaluation
J'AI VOTRE SOLUTION	90912073500016	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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

Le CQP de négociateur immobilier répond à plusieurs besoins identifiés par la branche de l'Immobilier :

- un marché tendu et concurrentiel dans le domaine de la transaction immobilière qui dans le contexte sanitaire s'est renforcé notamment concernant les biens résidentiels (biens immobiliers et/ ou fonciers) ;
- des tensions dans le recrutement auxquelles les entreprises de l'immobilier sont confrontées et qui sont notamment des TPE pour recruter des négociateurs immobiliers qualifiés ;
- la professionnalisation de personnes débutantes dans la filière de la transaction immobilière ayant besoin d'acquérir une opérationnalité rapide dans le métier ;
- l'accès à l'emploi notamment pour des demandeurs d'emploi ayant des niveaux de qualification de niveau infra 4, car le CQP est la seule certification professionnelle de niveau 4 dans le domaine.

ACTIVITÉS VISÉES

Développer la prise de mandats de vente de biens immobiliers et fonciers

Prospection de biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné

Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier

Prise d'un mandat immobilier

Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier

Accompagnement du client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier

Accueil et prise en charge du client -acquéreur

Analyse de la demande du client- acquéreur

Présentation des biens immobiliers et fonciers

Visite des biens immobiliers et/ou fonciers

Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur pour la contractualisation l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

Conseil pour l'achat et pour l'élaboration d'une promesse d'achat

Proposition de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur

Préparation administrative de l'avant contrat avec le client acquéreur

Accompagnement des clients de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Effectuer une veille sur le marché visé, en identifiant des sources d'informations fiables et en prenant en compte les éléments essentiels du marché local de l'immobilier pour disposer des informations pertinentes et actualisées.

Dans le respect des autorisations légales, réaliser la pige immobilière sur un secteur géographique défini, en utilisant des moyens cohérents avec l'orientation de l'agence, en diffusant ou créant les supports de communication par voie matérielle et électronique, en tenant en compte des adaptations nécessaires pour des personnes en situation de handicap et/ou de perte d'autonomie pour viser des potentiels vendeurs et développer des opportunités de mandats immobiliers.

Proposer des recommandations pour l'élaboration du plan commercial de l'agence immobilière, en identifiant des pistes d'amélioration cohérentes au regard de la veille du marché local, et pertinentes par rapport aux orientations de l'agence afin de développer les opportunités commerciales de l'agence.

Après avoir pris rdv avec le client vendeur et s'être assuré du bon mode de communication en lien avec d'éventuels restrictions du potentiel handicap, recueillir toutes les données du bien immobilier et les documents pertinents, en s'assurant de l'identité(s) des requérant(s), en vérifiant l'authenticité des documents légaux, en visitant le bien, pour déterminer une première estimation du bien de façon correcte.

Évaluer une première estimation du bien à partir des données recueillies et des comparaisons des derniers biens immobiliers et/ou fonciers vendus dans le secteur afin de proposer à sa hiérarchie une valeur du bien cohérente avec le marché du secteur géographique visé.

Justifier l'avis de valeur rédigé de façon adaptée à des éventuelles situations de handicap ou de perte d'autonomie du client vendeur en mettant en avant des arguments pertinents issus d'une étude de marché sur des biens similaires vendus et en vente sur le même secteur géographique pour garantir la fiabilité de l'avis de valeur et pour recueillir l'adhésion du client vendeur.

En expliquant les avantages et les inconvénients des différents mandats (simples et exclusifs), en s'assurant que le canal de communication est adapté à l'éventuelle situation de handicap et/ou de perte d'autonomie du client vendeur, argumenter pour convaincre le client vendeur en faveur de la typologie de mandat correspondante aux choix commerciaux de l'agence

Rédiger le mandat immobilier, en compilant les informations sur un document et réunissant les pièces nécessaires (imprimé dynamique, etc.), en s'assurant de l'accessibilité des documents afin de contractualiser la signature du mandat par les deux parties (agence- client-vendeur).

Constituer le dossier de vente en collectant les pièces nécessaires et propres au bien à vendre en vérifiant leur validité et en communiquant de la façon appropriée avec le client-vendeur pour permettre la mise en vente du bien.

Auprès de la hiérarchie, rédiger une proposition de fiche commerciale et d'annonce du bien à vendre, en sélectionnant les caractéristiques essentielles, en les mettant en forme de façon adéquate, en créant ou choisissant des prestataires pour la création de visuels, afin de décrire le bien et d'attirer des clients acquéreurs.

Après la validation hiérarchique de l'annonce rédigée du bien, la diffuser tant matériellement qu'électroniquement en s'assurant de l'accessibilité des informations diffusées pour des personnes en situation de handicap, et en utilisant les outils matériels et numériques préconisés par l'agence pour assurer la plus grande visibilité possible et toucher les publics cibles.

Accueillir dès leur arrivée et avec bienveillance les clients selon la réglementation en vigueur visant l'égalité de traitement et l'accessibilité des personnes en situation de handicap afin d'établir un premier contact.

Questionner le client sur sa recherche, en mobilisant des techniques de la « découverte client » et de la reformulation, en s'assurant que sa communication soit adaptée en fonction d'un éventuel handicap afin d'identifier les besoins, les contraintes et les possibilités de financement, par étapes successives.

A partir de l'analyse des informations obtenues identifier le projet immobilier du client (à moyen ou long terme, nature du bien immobilier, accessibilité du logement) et son profil (degré de maturité, situation actuelle, situation de handicap) pour transmettre ses conclusions à sa hiérarchie et définir avec elle l'accompagnement à proposer au client.

Effectuer un rapprochement entre les critères de recherche du client (accessibilité, prix, emplacement, etc.) et les biens présents dans différentes bases de données (fichier de l'agence, fichier des confrères), afin de proposer une sélection des biens à visiter cohérente avec les attentes du client-acquéreur.

Proposer des biens similaires, en prenant en compte les critères, les besoins, les disponibilités du client et les tendances du marché de façon pertinente afin d'ajuster et élargir la recherche si nécessaire.

Planifier la visite, en prenant rdv avec le client (physiquement ou virtuellement), en rédigeant le « bon de visite », en vérifiant le bon état général du bien et s'assurant de l'accessibilité pour un acquéreur en situation de handicap, ainsi qu'en préparant le dossier du bien, afin de s'assurer qu'il corresponde à la recherche du client acquéreur et de favoriser l'aboutissement d'une offre d'achat.

Conduire la visite du bien immobilier en présentant les principales qualités du bien et de son environnement, en répondant aux interrogations du client tout au long de la visite, en adaptant sa communication par rapport à la situation éventuelle de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur afin de rassurer le client acquéreur et valoriser le bien à ses yeux.

A l'issue de la visite, demander au client si le bien correspond à ses recherches en complétant une fiche d'évaluation, en transmettant le compte-rendu de visite idoine, en adaptant les supports au regard du handicap des personnes, auprès du propriétaire du bien, afin de confirmer la pertinence du bien proposé ou si nécessaire d'ajuster les recherches.

Selon les consignes du responsable hiérarchique, présenter un dossier de vente en informant de façon exhaustive sur tous les aspects du bien, en expliquant les différentes étapes et les démarches nécessaires à l'achat, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur, afin de répondre aux inquiétudes du client acquéreur et d'éviter tout risque de contentieux pénal.

En fonction des besoins exprimés, des disponibilités financières, de l'état des biens immobiliers et des prix du marché, conseiller le client, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur, dans son analyse pour l'aider à choisir de(s) bien(s) immobilier, foncier pour lesquels positionner une offre d'achat à un prix pouvant être acceptée par le client-vendeur.

Avec le(s) client(s) acquéreur(s), rédiger une offre d'achat en intégrant les éléments relatifs au bien de façon complète et sans erreur, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur, pour garantir la conformité de l'offre et enclencher la transaction commerciale.

Présenter l'offre d'achat en étapes successives : en expliquant le positionnement du client-acquéreur, les différentes démarches effectuées pour la vente, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap

ou de perte d'autonomie du client vendeur, et en répondant aux questions du client vendeur, pour valoriser l'offre du client acquéreur.

Recueillir l'adhésion du client vendeur à l'offre d'achat, si elle ne correspond au prix, à l'aide d'arguments pertinents, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client vendeur, afin d'obtenir la contre signature de l'offre d'achat par le vendeur.

Constituer le dossier administratif du bien en vente en s'assurant que toutes les pièces sont présentes et valides pour leur transmission au directeur (ou assistant) d'agence, ou directement au notaire afin de rédiger le compromis ou avant-contrat sans erreur ou omission.

Lors de la signature de l'avant-contrat, en autonomie recevoir les clients acquéreurs selon la procédure de l'agence : en adaptant sa communication par rapport à la situation éventuelle de handicap ou de perte d'autonomie du/des clients acquéreurs, explication des différentes pièces du dossier de vente ainsi que des dernières démarches administratives pour permettre la contractualisation de l'acquisition, en signant l'acte, et pour obtenir le versement de l'acompte séquestre.

Effectuer le suivi du dossier et de la levée des conditions suspensives en vérifiant le respect des délais impartis, et en s'informant des demandes des prêts du client-acquéreur, en adaptant sa communication par rapport à la situation éventuelle de handicap ou de perte d'autonomie du/des clients acquéreurs jusqu'à la signature de l'acte authentique translatif de propriété pour sécuriser la vente.

Informier régulièrement le client -vendeur, en utilisant les modalités demandées, en adaptant sa communication par rapport à la situation de handicap éventuelle ou de perte d'autonomie du client vendeur, pour le conforter sur l'avancement de la transaction.

Planifier les rendez-vous chez le notaire rédacteur, en s'assurant des disponibilités des différentes parties et du respect des délais impartis pour fixer la date de la signature de l'acte authentique de vente.

Blocs de compétences

RNCP38277BC01 — Développer la prise de mandats de biens immobiliers et fonciers

LISTE DE COMPÉTENCES

Effectuer une veille sur le marché visé, en identifiant des sources d'informations fiables et en prenant en compte les éléments essentiels du marché local de l'immobilier pour disposer des informations pertinentes et actualisées.

Dans le respect des autorisations légales, réaliser la pige immobilière sur un secteur géographique défini, en utilisant des moyens cohérents avec l'orientation de l'agence, en diffusant ou créant les supports de communication par voie matérielle et électronique, en tenant en compte des adaptations nécessaires pour des personnes en situation de handicap et/ou de perte d'autonomie pour viser des potentiels vendeurs et développer des opportunités de mandats immobiliers.

Proposer des recommandations pour l'élaboration du plan commercial de l'agence immobilière, en identifiant des pistes d'amélioration cohérentes au regard de la veille du marché local, et pertinentes par rapport aux orientations de l'agence afin de développer les opportunités commerciales de l'agence.

Après avoir pris rdv avec le client vendeur et s'être assuré du bon mode de communication en lien avec d'éventuels restrictions du potentiel handicap, recueillir toutes les données du bien immobilier et les documents pertinents, en s'assurant de l'identité(s) des requérant(s), en vérifiant l'authenticité des documents légaux, en visitant le bien, pour déterminer une première estimation du bien de façon correcte.

Évaluer une première estimation du bien à partir des données recueillies et des comparaisons des derniers biens immobiliers et/ou fonciers vendus dans le secteur afin de proposer à sa hiérarchie une valeur du bien cohérente avec le marché du secteur géographique visé.

Justifier l'avis de valeur rédigé de façon adaptée à des éventuelles situations de handicap ou de perte d'autonomie du client vendeur en mettant en avant des arguments pertinents issus d'une étude de marché sur des biens similaires vendus et en vente sur le même secteur géographique pour garantir la fiabilité de l'avis de valeur et pour recueillir l'adhésion du client vendeur.

En expliquant les avantages et les inconvénients des différents mandats (simples et exclusifs), en s'assurant que le canal de communication est adapté à l'éventuelle situation de handicap et/ou de perte d'autonomie du client vendeur, argumenter pour convaincre le client vendeur en faveur de la typologie de mandat correspondante aux choix commerciaux de l'agence

Rédiger le mandat immobilier, en compilant les informations sur un document et réunissant les pièces nécessaires (imprimé dynamique, etc.), en s'assurant de l'accessibilité des documents afin de contractualiser la signature du

mandat par les deux parties (agence- client-vendeur).

Constituer le dossier de vente en collectant les pièces nécessaires et propres au bien à vendre en vérifiant leur validité et en communiquant de la façon appropriée avec le client-vendeur pour permettre la mise en vente du bien.

Auprès de la hiérarchie, rédiger une proposition de fiche commerciale et d'annonce du bien à vendre, en sélectionnant les caractéristiques essentielles, en les mettant en forme de façon adéquate, en créant ou choisissant des prestataires pour la création de visuels, afin de décrire le bien et d'attirer des clients acquéreurs.

Après la validation hiérarchique de l'annonce rédigée du bien, la diffuser tant matériellement qu'électroniquement en s'assurant de l'accessibilité des informations diffusées pour des personnes en situation de handicap, et en utilisant les outils matériels et numériques préconisés par l'agence pour assurer la plus grande visibilité possible et toucher les publics cibles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel illustrant une action de prospection commerciale auprès d'une agence dans une zone géographique donnée

Etude de cas portant sur l'estimation d'un bien immobilier et ou foncier, la rédaction d'un mandat immobilier remporté par rapport à un bien immobilier et ou foncier ainsi que sur la promotion commerciale de ce dernier

Jeu de rôle et entretien d'exploration avec un client vendeur : justifier l'avis de valeur rédigé au client vendeur et convaincre le client en faveur d'une prise de mandat exclusif

RNCP38277BC02 — Accompagner le client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir dès leur arrivée et avec bienveillance les clients selon la réglementation en vigueur visant l'égalité de traitement et l'accessibilité des personnes en situation de handicap afin d'établir un premier contact.

Questionner le client sur sa recherche, en mobilisant des techniques de la « découverte client » et de la reformulation, en s'assurant que sa communication soit adaptée en fonction d'un éventuel handicap afin d'identifier les besoins, les contraintes et les possibilités de financement, par étapes successives.

A partir de l'analyse des informations obtenues identifier le projet immobilier du client (à moyen ou long terme, nature du bien immobilier, accessibilité du logement) et son profil (degré de maturité, situation actuelle, situation de handicap) pour transmettre ses conclusions à sa hiérarchie et définir avec elle l'accompagnement à proposer au client.

Effectuer un rapprochement entre les critères de recherche du client (accessibilité, prix, emplacement, etc.) et les biens présents dans différentes bases de données (fichier de l'agence, fichier des confrères), afin de proposer une sélection des biens à visiter cohérente avec les attentes du client-acquéreur.

Proposer des biens similaires, en prenant en compte les critères, les besoins, les disponibilités du client et les tendances du marché de façon pertinente afin d'ajuster et élargir la recherche si nécessaire.

Planifier la visite, en prenant rdv avec le client (physiquement ou virtuellement), en rédigeant le « bon de visite », en vérifiant le bon état général du bien et s'assurant de l'accessibilité pour un acquéreur en situation de handicap, ainsi qu'en préparant le dossier du bien, afin de s'assurer qu'il corresponde à la recherche du client acquéreur et de favoriser l'aboutissement d'une offre d'achat.

Conduire la visite du bien immobilier en présentant les principales qualités du bien et de son environnement, en répondant aux interrogations du client tout au long de la visite, en adaptant sa communication par rapport à la situation éventuelle de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur afin de rassurer le client acquéreur et valoriser le bien à ses yeux.

A l'issue de la visite, demander au client si le bien correspond à ses recherches en complétant une fiche d'évaluation, en transmettant le compte-rendu de visite idoine, en adaptant les supports au regard du handicap des personnes, auprès du propriétaire du bien, afin de confirmer la pertinence du bien proposé ou si nécessaire d'ajuster les recherches.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle et entretien d'exploration avec un client acquéreur fictif sur son projet immobilier (besoins, contraintes)

Etude de cas sur un portefeuille fictif de biens immobiliers et ou fonciers pour sélectionner les biens cohérents avec les attentes du client

Jeu de rôle où le candidat doit préparer et s'entretenir avec le client vendeur pour l'organisation de la visite, puis conduire la visite auprès du client-acquéreur en valorisant le bien et enfin effectuer un bilan de la visite avec le client pour savoir si réorienter la recherche

RNCP38277BC03 — Effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

LISTE DE COMPÉTENCES

Selon les consignes du responsable hiérarchique, présenter un dossier de vente en informant de façon exhaustive sur tous les aspects du bien, en expliquant les différentes étapes et les démarches nécessaires à l'achat, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur, afin de répondre aux inquiétudes du client acquéreur et d'éviter tout risque de contentieux pénal.

En fonction des besoins exprimés, des disponibilités financières, de l'état des biens immobiliers et des prix du marché, conseiller le client, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur, dans son analyse pour l'aider à choisir de(s) bien(s) immobilier, foncier pour lesquels positionner une offre d'achat à un prix pouvant être acceptée par le client-vendeur.

Avec le(s) client(s) acquéreur(s), rédiger une offre d'achat en intégrant les éléments relatifs au bien de façon complète et sans erreur, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client acquéreur, pour garantir la conformité de l'offre et enclencher la transaction commerciale.

Présenter l'offre d'achat en étapes successives : en expliquant le positionnement du client-acquéreur, les différentes démarches effectuées pour la vente, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client vendeur, et en répondant aux questions du client vendeur, pour valoriser l'offre du client acquéreur.

Recueillir l'adhésion du client vendeur à l'offre d'achat, si elle ne correspond au prix, à l'aide d'arguments pertinents, en adaptant sa communication par rapport à l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client vendeur, afin d'obtenir la contre signature de l'offre d'achat par le vendeur.

Constituer le dossier administratif du bien en vente en s'assurant que toutes les pièces sont présentes et valides pour leur transmission au directeur (ou assistant) d'agence, ou directement au notaire afin de rédiger le compromis ou avant-contrat sans erreur ou omission.

Lors de la signature de l'avant-contrat, en autonomie recevoir les clients acquéreurs selon la procédure de l'agence : en adaptant sa communication par rapport à la situation éventuelle de handicap ou de perte d'autonomie du/des clients acquéreurs, explication des différentes pièces du dossier de vente ainsi que des dernières démarches administratives pour permettre la contractualisation de l'acquisition, en signant l'acte, et pour obtenir le versement de l'acompte séquestre.

Effectuer le suivi du dossier et de la levée des conditions suspensives en vérifiant le respect des délais impartis, et en s'informant des demandes des prêts du client-acquéreur, en adaptant sa communication par rapport à la situation éventuelle de handicap ou de perte d'autonomie du/des clients acquéreurs jusqu'à la signature de l'acte authentique translatif de propriété pour sécuriser la vente.

Informier régulièrement le client -vendeur, en utilisant les modalités demandées, en adaptant sa communication par rapport à la situation de handicap éventuelle ou de perte d'autonomie du client vendeur, pour le conforter sur l'avancement de la transaction.

Planifier les rendez-vous chez le notaire rédacteur, en s'assurant des disponibilités des différentes parties et du respect des délais impartis pour fixer la date de la signature de l'acte authentique de vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle : face à un client acquéreur fictif, le candidat doit lui présenter les étapes et les démarches nécessaires pour l'acquisition d'un bien, répondre à ses questions et inquiétudes, le conseiller sur le bien à acheter et le convaincre à compléter une offre d'achat

Jeu de rôle et entretien exploratoire : le candidat doit s'entretenir avec un client vendeur fictif en prenant en compte l'éventuelle situation de handicap ou de perte d'autonomie du client - vendeur pour lui présenter l'offre d'achat rédigée avec un client acquéreur et recueillir son adhésion sur l'offre

Etude de cas : le candidat doit constituer le dossier à transmettre au notaire et répondre par écrit aux questions d'un client acquéreur afin de l'informer sur les différentes pièces et les avancées de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente

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 ou

toute entreprise étant adhérente à la CCN de la Branche de l'immobilier dont l'IDCC correspond à 1527.
Il peut exercer aussi dans le cadre d'un réseau d'agents mandataires ou d'un réseau d'agence immobilière ou pour une agence immobilière indépendante ou en tant qu'indépendant.

- TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
- Négociateur immobilier
 - Conseiller immobilier
 - Négociateur immobilier transaction
 - Agent commercial immobilier.
 - Agent commercial (indépendant)

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les professions immobilières (agent immobilier - gestionnaire locatif - administrateur du bien / syndic de copropriété) font partie des professions réglementées dont les textes de base sont la loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970 et le décret n° 72-678 du 20 juillet 1972.

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

L'agent immobilier titulaire de la carte professionnelle T (transaction) effectue les démarches afin d'obtenir la prestation d'habilitation pour son collaborateur le Négociateur immobilier (cible métier du CQP Négociateur immobilier).

L'étendue des pouvoirs donnés au négociateur immobilier salarié (rédiger des actes, recueillir les signatures...) doit figurer sur l'attestation d'habilitation, conformément aux missions qui ont été définies dans le contrat de travail.

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir obtenu, à minima, une certification professionnelle de niveau 3

Avoir des compétences rédactionnelles en adéquation avec la formation qui devra être suivie
Démontrer, sur la base d'un dossier de candidature, la motivation professionnelle en précisant le parcours professionnel et les raisons pour lesquelles le candidat souhaite s'orienter dans le métier visé par la voie de la formation

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

Jury paritaire composé de 2 membres de la CPNEFP de la branche professionnelle de l'immobilier (président et vice-président)

Base légale

Date de décision	15/11/2023
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/11/2028
Date de dernière délivrance possible	15/11/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	303	0	93 %	59 %
2021	241	0	88 %	59 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37149

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP37149

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://brandedimmobilier.fr/nos-formations/labelisation/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38277/>

Où se former

Formations référencées	43
Organismes	4
Régions couvertes	3
Prix indicatif	349 € – 4 200 €
Durée	47 – 504 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	354
----------------------	-----

Parcours menés à terme	336
Taux d'achèvement	95 %
Période	09/2024 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	370
Montant total engagé	492 747 €
Coût moyen par dossier	1 332 €
Durée moyenne	65 h
Période	07/2024 – 08/2026
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	4 %
Entreprise	1 %
France Travail	1 %
OPCO	0 %

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