

Négociateur conseiller immobilier, option vente en viager, option vente en VEFA

RNCP40935 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42158
Code(s) ROME	C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/06/2025
Date d'échéance	25/06/2030

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Partenaires habilités

16 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 16 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLE HESS IMMOBILIER	92277375900027	Former et organiser l'évaluation
ESCIN	53304640500031	Former et organiser l'évaluation
GROUPE MAB	79814727800039	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000058	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000090	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000140	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000165	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000181	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000280	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000306	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 16 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40935-negociateur-conseiller-immobilier-option-vente-en-viager-option-vente-en-vefa/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le négociateur conseiller immobilier est un professionnel chargé d'accompagner les transactions immobilières, qu'il s'agisse de ventes ou de locations. Il développe un portefeuille de biens en prospectant de nouveaux mandats, en réalisant des estimations précises et en entretenant des relations avec des partenaires locaux pour élargir ses opportunités. Il met en œuvre des stratégies commerciales efficaces, rédige des annonces attractives, organise et anime des visites personnalisées et conduit les négociations pour conclure les transactions dans les meilleures

conditions. Son rôle inclut également un accompagnement juridique, financier, fiscal et technique pour répondre aux besoins des clients, y compris ceux ayant des besoins spécifiques liés à l'accessibilité. Enfin, il assure un suivi post-transaction pour fidéliser sa clientèle et maintenir une relation durable.

L'activité de négociation-conseil immobilier intervient à différentes étapes des transactions, aussi bien dans le cadre de ventes que de locations. Elle peut se dérouler lors de la recherche de biens pour ajuster les critères et les attentes des clients (acheteurs, locataires ou investisseurs) en fonction des opportunités du marché. Elle intervient également lors de la finalisation des accords, qu'il s'agisse de fixer les conditions financières, contractuelles et techniques ou de répondre aux objections et aux attentes des parties prenantes (vendeurs, acquéreurs, bailleurs et locataires), afin de parvenir à des accords équilibrés et satisfaisants pour tous.

Les objets de transaction sont divers : biens immobiliers existants (le plus fréquent), biens en l'état futur d'achèvement (programme neuf), biens en viager, terrains (foncier)... La destination des transactions peut-être : le résidentiel et les locaux d'entreprise.

ACTIVITÉS VISÉES

Prospection de nouveaux biens immobiliers

Relation avec les propriétaires

Gestion des relations avec les partenaires locaux

Estimation des biens

Mise à jour et suivi du portefeuille de biens immobiliers sur un CRM

Création et diffusion multicanale des annonces commerciales

Organisation et animation des visites

Analyse des besoins des acquéreurs / locataires

Négociation avec les parties prenantes (propriétaires et potentiels acquéreurs ou locataires)

Suivi des indicateurs de performance commerciale

Valorisation et optimisation du bien immobilier

Préparation des dossiers contractuels

Accompagnement sur les solutions de financements et de fiscalité

Conseil technique en urbanisme et rénovation énergétique

Intermédiation avec les acteurs de la transaction (notaire, expert-comptable)

Fidélisation et suivi post-transaction

Option vente en viager

Sensibilisation et présentation des principes du viager

Évaluation d'un bien en viager et détermination des modalités financières

Sécurisation des aspects contractuels et des implications fiscales de la vente en viager

Option vente en VEFA

Présentation et commercialisation des programmes immobiliers (visite virtuelle, personnalisation...)

Conseil sur les garanties légales et le processus VEFA

Accompagner dans la personnalisation et les choix techniques

Suivi du projet et gestion des relations avec le promoteur

Assistance à la réception et remise des clés (visite de pré-livraison, levée de réserve...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les zones à fort potentiel immobilier en mobilisant des outils d'analyse de marché (cartographie, études statistiques, logiciels spécialisés) et en tenant compte des dynamiques locales (projets urbains, attractivité des quartiers, infrastructures) et du positionnement de l'agence afin de cibler les secteurs les plus prometteurs pour développer le portefeuille de biens.

Repérer des biens susceptibles d'être mis sur le marché en réalisant des tournées sur le terrain, en utilisant des bases de données propriétaires ou des applications dédiées, et en détectant les indicateurs visuels de cession potentielle (biens inoccupés, rénovations en cours, pancartes de vente) afin d'initier des démarches de prise de contact.

Créer et diffuser des campagnes de prospection en s'appuyant sur des outils numériques accessibles, des supports physiques lisibles pour tous (y compris les personnes en situation de handicap) et des techniques de communication téléphonique ou directe pour informer les propriétaires des services de l'agence et déclencher des rendez-vous de prospection dans une logique de relation client proactive.

Présenter et argumenter les services de l'agence en valorisant l'expertise de l'agence à travers des supports adaptés (brochures, rapports d'estimation, témoignages clients) et des exemples concrets de réussite (cas de succès,

diffusion professionnelle), afin de convaincre les propriétaires de confier leur bien à l'agence pour une vente ou une location, dans le cadre d'un mandat exclusif ou simple.

Développer et entretenir un réseau de partenaires locaux en identifiant les acteurs clés (notaires, syndics, artisans, promoteurs), en participant activement à des événements locaux (salons, rencontres professionnelles, associations de quartier) et en proposant des collaborations mutuellement bénéfiques, afin de renforcer la visibilité de l'agence et d'élargir les opportunités d'affaires.

Évaluer la valeur d'un bien immobilier en analysant le marché local (prix, tendances, concurrence) à l'aide d'outils et de méthodes d'estimation (bases de données, comparateurs, grilles d'évaluation), en réalisant des visites terrain pour identifier les caractéristiques spécifiques du bien, et en rédigeant un rapport d'estimation chiffré et argumenté, afin de fournir au propriétaire une évaluation fiable et justifiée adaptée au marché.

Assurer la mise à jour et le suivi du portefeuille de biens en intégrant les informations sur les nouveaux biens dans les outils de gestion (CRM, bases de données), en effectuant une veille concurrentielle sur les biens similaires disponibles sur le marché, afin de garantir la qualité et la pertinence du portefeuille de biens de l'agence.

Concevoir et diffuser des annonces immobilières attractives en rédigeant des descriptions claires et adaptées aux personnes en situation de handicap, en respectant la conformité aux réglementations en vigueur, en réalisant ou supervisant la création de contenus visuels (photographies professionnelles, vidéos immersives), et en utilisant des outils de diffusion variés (plateformes numériques, vitrines, supports papier), afin d'attirer un maximum de prospects acquéreurs / locataires potentiels.

Assurer le suivi d'un portefeuille de vendeurs, d'acquéreurs, de bailleurs et de candidats locataires en actualisant régulièrement les informations dans les outils de gestion (CRM, bases de données), en maintenant un contact proactif afin d'optimiser la gestion des opportunités commerciales et de maximiser le taux de transformation.

Identifier les besoins et attentes des clients, y compris ceux en situation de handicap en menant des entretiens personnalisés, en utilisant des techniques d'écoute active et des outils d'analyse (questionnaires, simulateurs financiers), en afin de cerner précisément leurs objectifs, contraintes, éventuels besoins spécifiques liés à l'accessibilité et capacités financières, pour proposer des solutions immobilières adaptées à leur profil.

Présenter et valoriser les biens immobiliers lors des visites adaptées aux personnes en situation de handicap, en mobilisant des techniques de communication persuasive et en mettant en avant les points forts du bien (caractéristiques, potentiel), tout en répondant aux questions des visiteurs, afin de susciter leur intérêt et recueillir des retours constructifs pour ajuster la stratégie commerciale.

Conduire des négociations immobilières entre les parties prenantes, lors de vente classique ou location, en analysant les propositions reçues, en identifiant les marges de manœuvre en termes de prix et conditions (financières, contractuelles), et en adoptant des techniques de persuasion et de médiation, afin de parvenir à un accord équilibré satisfaisant les intérêts des propriétaires et des acquéreurs/locataires tout en respectant les objectifs fixés.

Analyser et ajuster les performances des actions commerciales en exploitant des outils d'évaluation (tableaux de bord, rapports d'activité, CRM), en analysant les indicateurs clés (taux de visites, délais de vente/location, taux de conversion) et en élaborant des mesures correctives adaptées en cas de déviation des objectifs, afin d'optimiser l'efficacité des démarches commerciales et atteindre les résultats attendus.

Optimiser la présentation et la valorisation des biens immobiliers en réalisant une analyse approfondie des caractéristiques du bien, en mobilisant des techniques de mise en valeur (home staging) et en proposant des améliorations ciblées (agencement, rénovations énergétiques), afin d'augmenter l'attractivité du bien et maximiser son potentiel sur le marché.

En collaboration avec le personnel de l'unité (agence, promoteur), constituer et vérifier les dossiers contractuels immobiliers en collectant les documents requis (titre de propriété, diagnostics techniques, plans), en contrôlant leur conformité au regard des réglementations en vigueur, et en rédigeant ou en assistant à la préparation des avant-contrats (compromis, baux), afin de garantir la sécurité juridique des transactions et la fluidité des démarches administratives.

Conseiller les clients sur les solutions de financement et les implications fiscales immobilières en analysant leur situation financière, en identifiant les options de financement adaptées (prêts bancaires, aides publiques) et les dispositifs fiscaux avantageux (loi Pinel, LMNP, crédits d'impôt), en les mettant en relation avec des courtiers, conseillers financiers ou experts fiscaux, afin de sécuriser et optimiser l'investissement immobilier tout en répondant aux besoins spécifiques des clients.

Accompagner les clients sur les aspects techniques et réglementaires des biens immobiliers en vérifiant la conformité du projet aux règles d'urbanisme, en évaluant le potentiel de rénovation énergétique, et en orientant vers des aides disponibles, afin de garantir la faisabilité de leurs projets et maximiser leur investissement à long terme.

Assurer l'intermédiation entre les parties prenantes d'une transaction immobilière en coordonnant les échanges entre

clients, notaires, et autres intervenants (banquiers, architectes, experts-comptables), en organisant les rendez-vous clés (signature des actes, états des lieux), et en vérifiant la conformité des documents officiels tout en respectant les délais légaux, afin de garantir le bon déroulement des transactions et la satisfaction de toutes les parties.

Gérer la satisfaction et la fidélisation des clients en organisant des points de suivi réguliers, en recueillant leur feedback post-transaction, en proposant des offres ou services complémentaires adaptés, et en maintenant une relation proactive afin d'engager durablement les clients dans une collaboration future.

Option vente en viager

Expliquer les principes et enjeux du viager aux clients seniors en s'adaptant aux éventuelles situations de handicap, en mobilisant des connaissances juridiques, financières et fiscales spécifiques (rente viagère, usufruit, nue-propriété), et en adoptant une approche empathique et pédagogique pour aborder sereinement les aspects sensibles liés à l'âge et à la transmission patrimoniale, afin de clarifier les avantages et contraintes de cette modalité tout en instaurant une relation de confiance.

Évaluer la valeur du bien et calculer les modalités de la rente viagère en s'appuyant sur des outils d'évaluation spécialisés (barèmes de viager, espérance de vie) et en tenant compte des critères économiques (valeur vénale, bouquet, taux de rente), afin de proposer un accord équilibré pour les deux parties.

Gérer les aspects contractuels spécifiques au viager en vérifiant la conformité des clauses (indexation de la rente, garanties de paiement) et en collaborant étroitement avec les notaires, afin de sécuriser juridiquement la transaction et garantir les droits des parties.

Accompagner les clients dans les implications patrimoniales et fiscales du viager en expliquant les impacts sur la transmission de patrimoine, les exonérations fiscales, et les options de financement, afin de leur permettre de prendre des décisions éclairées et adaptées à leur situation personnelle.

Option vente en VEFA

Promouvoir les programmes immobiliers en VEFA en s'appuyant sur des outils de présentation (maquettes, plans 3D, visites virtuelles) et en mobilisant des compétences en lecture et décryptage de plans pour aider les clients à se projeter dans leur futur bien, tout en utilisant des arguments techniques, afin de convaincre de l'intérêt et de la fiabilité d'un achat sur plan.

Informier et accompagner les clients sur les garanties et le processus VEFA en expliquant les garanties contractuelles (garantie d'achèvement, garantie décennale, garantie biennale) et le calendrier des paiements échelonnés selon l'avancement des travaux, en clarifiant les délais de livraison et les responsabilités du promoteur, et en répondant à leurs questions juridiques et techniques, afin de sécuriser leur décision d'achat et renforcer leur confiance dans le projet.

Accompagner les clients dans la personnalisation de leur futur bien immobilier en les guidant dans le choix des options proposées par le promoteur (aménagements, matériaux), en coordonnant leurs demandes avec les équipes techniques du promoteur pour garantir la faisabilité technique et temporelle du projet.

Coordonner les relations entre clients et promoteurs en assurant un suivi rigoureux de l'avancement des travaux et en gérant les échanges, afin de garantir la satisfaction des clients et la conformité du projet VEFA.

Assister les clients lors de la réception de leur bien en VEFA en procédant à une vérification méthodique de la conformité et en coordonnant les actions correctives nécessaires avec les promoteurs, afin d'assurer la satisfaction des clients lors de la livraison finale.

Blocs de compétences

RNCP40935BC01 — Développer le portefeuille de biens dans le cadre d'une agence immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les zones à fort potentiel immobilier en mobilisant des outils d'analyse de marché (cartographie, études statistiques, logiciels spécialisés) et en tenant compte des dynamiques locales (projets urbains, attractivité des quartiers, infrastructures) et du positionnement de l'agence afin de cibler les secteurs les plus prometteurs pour développer le portefeuille de biens.

Repérer des biens susceptibles d'être mis sur le marché en réalisant des tournées sur le terrain, en utilisant des bases de données propriétaires ou des applications dédiées, et en détectant les indicateurs visuels de cession potentielle (biens inoccupés, rénovations en cours, pancartes de vente) afin d'initier des démarches de prise de contact.

Créer et diffuser des campagnes de prospection en s'appuyant sur des outils numériques accessibles, des supports physiques lisibles pour tous (y compris les personnes en situation de handicap) et des techniques de communication

téléphonique ou directe pour informer les propriétaires des services de l'agence et déclencher des rendez-vous de prospection dans une logique de relation client proactive.

Présenter et argumenter les services de l'agence en valorisant l'expertise de l'agence à travers des supports adaptés (brochures, rapports d'estimation, témoignages clients) et des exemples concrets de réussite (cas de succès, diffusion professionnelle), afin de convaincre les propriétaires de confier leur bien à l'agence pour une vente ou une location, dans le cadre d'un mandat exclusif ou simple.

Développer et entretenir un réseau de partenaires locaux en identifiant les acteurs clés (notaires, syndics, artisans, promoteurs), en participant activement à des événements locaux (salons, rencontres professionnelles, associations de quartier) et en proposant des collaborations mutuellement bénéfiques, afin de renforcer la visibilité de l'agence et d'élargir les opportunités d'affaires.

Évaluer la valeur d'un bien immobilier en analysant le marché local (prix, tendances, concurrence) à l'aide d'outils et de méthodes d'estimation (bases de données, comparateurs, grilles d'évaluation), en réalisant des visites terrain pour identifier les caractéristiques spécifiques du bien, et en rédigeant un rapport d'estimation chiffré et argumenté, afin de fournir au propriétaire une évaluation fiable et justifiée adaptée au marché.

Assurer la mise à jour et le suivi du portefeuille de biens en intégrant les informations sur les nouveaux biens dans les outils de gestion (CRM, bases de données), en effectuant une veille concurrentielle sur les biens similaires disponibles sur le marché, afin de garantir la qualité et la pertinence du portefeuille de biens de l'agence.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle individuelle restituée oralement en prenant appui sur un support de présentation

Mise en situation professionnelle individuelle

RNCP40935BC02 — Mettre en œuvre de la stratégie commerciale (vente classique/location) de biens immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir et diffuser des annonces immobilières attractives en rédigeant des descriptions claires et adaptées aux personnes en situation de handicap, en respectant la conformité aux réglementations en vigueur, en réalisant ou supervisant la création de contenus visuels (photographies professionnelles, vidéos immersives), et en utilisant des outils de diffusion variés (plateformes numériques, vitrines, supports papier), afin d'attirer un maximum de prospects acquéreurs / locataires potentiels.

Assurer le suivi d'un portefeuille de vendeurs, d'acquéreurs, de bailleurs et de candidats locataires en actualisant régulièrement les informations dans les outils de gestion (CRM, bases de données), en maintenant un contact proactif afin d'optimiser la gestion des opportunités commerciales et de maximiser le taux de transformation.

Identifier les besoins et attentes des clients, y compris ceux en situation de handicap en menant des entretiens personnalisés, en utilisant des techniques d'écoute active et des outils d'analyse (questionnaires, simulateurs financiers), en afin de cerner précisément leurs objectifs, contraintes, éventuels besoins spécifiques liés à l'accessibilité et capacités financières, pour proposer des solutions immobilières adaptées à leur profil.

Présenter et valoriser les biens immobiliers lors des visites adaptées aux personnes en situation de handicap, en mobilisant des techniques de communication persuasive et en mettant en avant les points forts du bien (caractéristiques, potentiel), tout en répondant aux questions des visiteurs, afin de susciter leur intérêt et recueillir des retours constructifs pour ajuster la stratégie commerciale.

Conduire des négociations immobilières entre les parties prenantes, lors de vente classique ou location, en analysant les propositions reçues, en identifiant les marges de manœuvre en termes de prix et conditions (financières, contractuelles), et en adoptant des techniques de persuasion et de médiation, afin de parvenir à un accord équilibré satisfaisant les intérêts des propriétaires et des acquéreurs/locataires tout en respectant les objectifs fixés.

Analyser et ajuster les performances des actions commerciales en exploitant des outils d'évaluation (tableaux de bord, rapports d'activité, CRM), en analysant les indicateurs clés (taux de visites, délais de vente/location, taux de conversion) et en élaborant des mesures correctives adaptées en cas de déviation des objectifs, afin d'optimiser l'efficacité des démarches commerciales et atteindre les résultats attendus.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle écrite

Mise en situation professionnel orale

RNCP40935BC03 — Conseiller et accompagner les parties prenantes dans le cadre d'une contractualisation immobilière (vente/location)

LISTE DE COMPÉTENCES

Optimiser la présentation et la valorisation des biens immobiliers en réalisant une analyse approfondie des caractéristiques du bien, en mobilisant des techniques de mise en valeur (home staging) et en proposant des améliorations ciblées (agencement, rénovations énergétiques), afin d'augmenter l'attractivité du bien et maximiser son potentiel sur le marché.

Constituer et vérifier les dossiers contractuels immobiliers en collectant les documents requis (titre de propriété, diagnostics techniques, plans), en contrôlant leur conformité au regard des réglementations en vigueur, et en rédigeant ou en assistant à la préparation des avant-contrats (compromis, baux), afin de garantir la sécurité juridique des transactions et la fluidité des démarches administratives.

Conseiller les clients sur les solutions de financement et les implications fiscales immobilières en analysant leur situation financière, en identifiant les options de financement adaptées (prêts bancaires, aides publiques) et les dispositifs fiscaux avantageux (loi Pinel, LMNP, crédits d'impôt), en les mettant en relation avec des courtiers, conseillers financiers ou experts fiscaux, afin de sécuriser et optimiser l'investissement immobilier tout en répondant aux besoins spécifiques des clients.

Accompagner les clients sur les aspects techniques et réglementaires des biens immobiliers en vérifiant la conformité du projet aux règles d'urbanisme, en évaluant le potentiel de rénovation énergétique, et en orientant vers des aides disponibles, afin de garantir la faisabilité de leurs projets et maximiser leur investissement à long terme.

Assurer l'intermédiation entre les parties prenantes d'une transaction immobilière en coordonnant les échanges entre clients, notaires, et autres intervenants (banquiers, architectes, experts-comptables), en organisant les rendez-vous clés (signature des actes, états des lieux), et en vérifiant la conformité des documents officiels tout en respectant les délais légaux, afin de garantir le bon déroulement des transactions et la satisfaction de toutes les parties.

Gérer la satisfaction et la fidélisation des clients en organisant des points de suivi réguliers, en recueillant leur feedback post-transaction, en proposant des offres ou services complémentaires adaptés, et en maintenant une relation proactive afin d'engager durablement les clients dans une collaboration future.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle écrite

RNCP40935BC04 — Réaliser des ventes en viager (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Expliquer les principes et enjeux du viager aux clients seniors en s'adaptant aux éventuelles situations de handicap, en mobilisant des connaissances juridiques, financières et fiscales spécifiques (rente viagère, usufruit, nue-propriété), et en adoptant une approche empathique et pédagogique pour aborder sereinement les aspects sensibles liés à l'âge et à la transmission patrimoniale, afin de clarifier les avantages et contraintes de cette modalité tout en instaurant une relation de confiance.

Évaluer la valeur du bien et calculer les modalités de la rente viagère en s'appuyant sur des outils d'évaluation spécialisés (barèmes de viager, espérance de vie) et en tenant compte des critères économiques (valeur vénale, bouquet, taux de rente), afin de proposer un accord équilibré pour les deux parties.

Gérer les aspects contractuels spécifiques au viager en vérifiant la conformité des clauses (indexation de la rente, garanties de paiement) et en collaborant étroitement avec les notaires, afin de sécuriser juridiquement la transaction et garantir les droits des parties.

Accompagner les clients dans les implications patrimoniales et fiscales du viager en expliquant les impacts sur la transmission de patrimoine, les exonérations fiscales, et les options de financement, afin de leur permettre de prendre des décisions éclairées et adaptées à leur situation personnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle écrite

RNCP40935BC05 — Réaliser des ventes en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Promouvoir les programmes immobiliers en VEFA en s'appuyant sur des outils de présentation (maquettes, plans 3D, visites virtuelles) et en mobilisant des compétences en lecture et décryptage de plans pour aider les clients à se projeter dans leur futur bien, tout en utilisant des arguments techniques, afin de convaincre de l'intérêt et de la fiabilité d'un achat sur plan.

Informier et accompagner les clients sur les garanties et le processus VEFA en expliquant les garanties contractuelles (garantie d'achèvement, garantie décennale, garantie biennale) et le calendrier des paiements échelonnés selon l'avancement des travaux, en clarifiant les délais de livraison et les responsabilités du promoteur, et en répondant à leurs questions juridiques et techniques, afin de sécuriser leur décision d'achat et renforcer leur confiance dans le projet.

Accompagner les clients dans la personnalisation de leur futur bien immobilier en les guidant dans le choix des options proposées par le promoteur (aménagements, matériaux), en coordonnant leurs demandes avec les équipes techniques du promoteur pour garantir la faisabilité technique et temporelle du projet.

Coordonner les relations entre clients et promoteurs en assurant un suivi rigoureux de l'avancement des travaux et en gérant les échanges, afin de garantir la satisfaction des clients et la conformité du projet VEFA.

Assister les clients lors de la réception de leur bien en VEFA en procédant à une vérification méthodique de la conformité et en coordonnant les actions correctives nécessaires avec les promoteurs, afin d'assurer la satisfaction des clients lors de la livraison finale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle écrite

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier peut s'exercer au sein d'une agence immobilière ou en tant qu'indépendant dans différents secteurs d'activité : transaction immobilière résidentielle (achat, vente, location), immobilier d'entreprise, immobilier neuf ou VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement), immobilier locatif.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Négociateur immobilier
Conseiller immobilier
Agent commercial en immobilier
Consultant immobilier
Agent immobilier
Chargé de transaction immobilière
Mandataire immobilier
Conseiller en transaction immobilière
Commercial en location d'immobilier résidentiel / d'entreprise
Conseiller en vente et location Immobilière
Gestionnaire de transactions immobilières
Responsable commercial immobilier
Prospecteur immobilier
Conseiller en patrimoine immobilier
Négociateur en immobilier résidentiel
Négociateur en immobilier d'entreprise
Consultant en investissement immobilier
Chargé de prospection immobilière
Chargé de développement immobilier
Courtier immobilier
Intermédiaire en transactions immobilières

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exercice du métier de négociateur conseiller immobilier est encadré par la loi Hoguet (loi n° 70-9 du 2 janvier 1970) et son décret d'application du 20 juillet 1972.

Cette réglementation impose la détention d'une carte professionnelle délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) et encadre strictement l'activité, notamment en matière de mandat, de rémunération et de publicité.

Le respect des règles de déontologie, introduites par la loi ALUR (loi n° 2014-366 du 24 mars 2014), garantit la transparence et la protection des clients dans les transactions immobilières.

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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Diplôme/certification de niveau 4

Utilisation courante des outils bureautiques

Expérience professionnelle attendue en lien avec un des blocs de compétences de la certification

Aisance relationnelle

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

3 membres dont deux professionnels exerçant la fonction ou expert dans les emplois visés

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	25/06/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/06/2030
Date de dernière délivrance possible	25/06/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	64	1	88 %	94 %
2022	135	4	90 %	73 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34686

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34686, RNCP38277, RNCP38380

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ifocop.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40935/>

Où se former

Formations référencées	10
Organismes	3
Régions couvertes	2
Prix indicatif	1 050 € – 4 990 €
Durée	42 – 920 h

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

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 09/2026 à 08/2027

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	52
Parcours menés à terme	32

Taux d'achèvement	62 %
Période	09/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	59
Montant total engagé	141 046 €
Coût moyen par dossier	2 391 €
Durée moyenne	342 h
Période	07/2025 – 09/2026
France compétences	82 %
France Travail	11 %
Reste à charge titulaire	7 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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