

Négociateur immobilier

RNCP5999 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1501, C1502, C1503, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	23/08/2020

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP)

<http://www.ifocop.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le négociateur immobilier est présent à toutes les étapes d'une transaction immobilière, de la prospection à la signature de la vente devant notaire, en passant par la recherche d'acquéreurs, le montage du dossier.

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

Ses activités sont:

Prospecter, commercialiser et négocier une opération immobilière

Assister, conseiller et assurer la relation client

Assurer le suivi administratif, technique et financier jusqu'au terme de l'opération immobilière

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de:

Prospecter un secteur géographique pour repérer les biens à vendre ou à louer.

Assurer la promotion commerciale des biens (publicité, site internet, réseaux sociaux)

Négocier le montant de la transaction en préservant les intérêts du vendeur, de l'acquéreur et de l'agence.

Présenter un bien immobilier aux clients et les informer sur les modalités d'acquisition.

Contrôler la validité d'un contrat lors d'une opération immobilière. Analyser la situation financière des clients, les orienter sur les choix de financement judicieux et les incidences fiscales d'une opération immobilière.

Informers les clients sur les améliorations de l'habitat et les actions publiques sur le parc privé.

Analyser les différents documents d'urbanisme afin d'anticiper l'évolution urbanistique du secteur.

Préparer le dossier de la transaction pour la signature de l'acte authentique de vente en étude notariale.

Participer à la gestion d'une agence immobilière.

Blocs de compétences

RNCP5999BC01 — Prospecter, commercialiser et négocier une opération immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Préparer et diffuser des mailings, emailings utiles à la prospection. Développer la notoriété de l'agence au moyen de prospectus, d'une vitrine attractive et d'un book présentant l'agence. Organiser la sectorisation de la ville ou de la

région et planifier la prospection. Rédiger une annonce ou une description en utilisant un vocabulaire adapté afin de capter l'attention d'une cible identifiée. Réaliser le descriptif de présentation et de valorisation du bien immobilier (plans, photos). Argumenter pour obtenir l'exclusivité du mandat à un prix de transaction correspondant au prix du marché tout en présentant les honoraires de l'agence. Calculer le montant de la commission.

Modalité d'évaluation :

étude de cas portant sur la négociation d'une transaction immobilière en fonction d'une situation donnée : expliquer les méthodes de prospection, rédiger un mandat, réaliser une proposition d'achat et/ou de compromis de vente, calculer la commission.

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 1 - validité 5 ans.

RNCP5999BC02 — Assister, conseiller et assurer la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Organiser et effectuer les visites. Assurer les rendez-vous commerciaux et mener les négociations. Informer et conseiller sur les différentes modalités concernant l'accès à la propriété, la jouissance d'un bien immobilier et la transmission d'un patrimoine immobilier. Calculer la capacité de remboursement du client en déterminant le montant et le nombre de mensualités. Guider les clients sur les différents types de prêts et les régimes fiscaux.

Modalité d'évaluation :

étude de cas portant sur le financement et la fiscalité d'une opération immobilière : établir le plan de financement, d'un acquéreur en fonction de critères donnés ; traiter des cas pratiques sur les régimes fiscaux, les différents impôts et taxes et sur les produits de défiscalisation immobilière.

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 2 - validité 5 ans.

RNCP5999BC03 — Assurer le suivi administratif, technique et financier jusqu'au terme de l'opération immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Se repérer sur avec les plans du cadastre. Chercher les bonnes informations sur différents plans. Juger la qualité spatiale d'un logement en fonction des normes d'habitabilité. Analyser les différents plans d'urbanisme et calculer les différentes surfaces d'un bien immobilier. Recenser et réceptionner tous les documents administratifs nécessaires à la constitution du dossier (vente ou location) à transmettre au notaire ou au propriétaire bailleur. Informer les clients sur l'obligation d'assurer les biens. Souscrire et faire souscrire un contrat d'assurance dans le cadre d'activité immobilière. Garantir la responsabilité civile du négociateur et de l'agence.

Modalité d'évaluation :

en fonction d'une situation donnée, cas pratiques portant sur : le PLU, les possibilités de travaux, les aides à l'amélioration de l'habitat ; les aspects juridiques de l'accès à la propriété, la location, la tutelle, la validité d'un contrat ; la responsabilité civile et professionnelle, les garanties constructeurs et le contrat d'assurance.

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 3 - validité 5 ans.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le plus courant pour un négociateur immobilier est de travailler dans une agence immobilière. On distingue : les agences immobilières indépendantes, les systèmes associatifs, les franchises et les réseaux intégrés.

Le négociateur immobilier peut également travailler chez un promoteur constructeur, chez un marchand de biens, un notaire ou bien à la direction immobilière d'une entreprise.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Négociateur immobilier. Agent immobilier. Consultant immobilier. Conseiller immobilier. Agent commercial.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- La Loi Hoguet du 2 janvier 1970 régit les professions immobilières et institue le mandat obligatoire écrit.
- Pour ouvrir une agence immobilière ou obtenir l'habilitation à signer les avants contrats et engager sa responsabilité

civile et professionnelle, le négociateur immobilier doit posséder une carte professionnelle, contracter une assurance responsabilité civile et professionnelle, justifier d'une garantie financière. Il devient alors "agent immobilier".

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

A compléter (Reprise)

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

1 membre de l'Institut

2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	23/08/2020
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34686

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

information@ifocop.fr

www.ifocop.fr

http://www.ifocop.fr

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5999/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	306
Montant total engagé	198 822 €
Coût moyen par dossier	650 €
Durée moyenne	174 h
Période	01/2020 – 12/2020
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	3 %
France Travail	2 %

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