

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21942**

Intitulé

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Sciences-U Lyon	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier, 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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

Le (la) titulaire est capable de :

S'intégrer à son environnement

Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles.

Négocier le mandat

Définir les caractéristiques du bien à proposer

Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché

Présenter les biens pour aboutir à des propositions

Accompagner son client dans la négociation pour parvenir à la signature d'une promesse de vente/achat ou à un projet de bail

Suivre le dossier jusqu'à la conclusion de la transaction de vente

Suivre le dossier de location jusqu'à la signature du bail préalable à l'état des lieux

Déterminer le cadre du projet patrimonial du client

Formuler des scénarios réalistes et pertinents

Conseiller le client

Présenter les dispositifs financiers

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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.

Le poste du NCPIF peut prendre - selon les structures, leur organisation, la spécialisation du périmètre et les secteurs d'activités - les intitulés suivants :

Négociateur immobilier

Négociateur conseil

Chargé de patrimoine

Conseiller en immobilier d'entreprise

Conseiller en gestion de patrimoine

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1504 : Transaction immobilière

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

3 blocs de compétences font l'objet d'évaluation des capacités, aptitudes et compétences des candidats à la certification.

Les modalités d'évaluation attesteront de la maîtrise des compétences, savoir-faire et savoir-être caractérisant la qualification professionnelle objet de la certification à travers la soutenance d'un projet réel mené en entreprise et dans le cadre d'un projet complet bâti à partir d'un cas réel ou théorique d'entreprise couvrant les champs d'application de la certification.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 21942 - Finaliser la vente ou la location</p>	<p>Compétences attestées</p> <p>CE.1 Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché : Analyser le bien in situ, Rédiger une synthèse de visite du bien Mettre en valeur le bien à commercialiser : home staging, rénovation, photos, Utiliser les moyens de communication adaptés.</p> <p>CE.2.1 Présenter les biens : Croiser les caractéristiques des biens en portefeuille, les attentes des vendeurs / bailleurs, et celles des acquéreurs / candidats à la location, Identifier les opérations à proposer aux parties, Faire visiter les biens.</p> <p>CE.2.2 Accompagner son client dans la négociation : Recueillir les propositions d'acquisition ou de location, Relayer fidèlement les propositions et contre-propositions aux parties, Assurer la recevabilité des arguments des parties (légalité, économie de marché) dans la négociation</p> <p>CE.3.1 Suivre le dossier jusqu'à la conclusion de la transaction de vente : Constituer le dossier administratif et réglementaire lié au projet d'acquisition ou de vente, Élaborer et expliquer la promesse de vente/d'achat (ou le compromis de vente) de bien ou de fonds de commerce, Assister le vendeur ou l'acquéreur dans la levée des conditions suspensives, Suivre la relation client et en gérant les conflits (réclamations, lésions, impayés), Accompagner l'acquéreur et/ou le vendeur lors de la réitération* de l'acte.</p> <p>CE.3.2 Suivre le dossier de location jusqu'à la signature du bail préalable à l'état des lieux : Valider l'ensemble des documents administratifs nécessaires, Rédiger et expliquer le bail commercial ou d'habitation</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>ME.1 Cas d'entreprise : Suite à la visite d'un bien immobilier, le NCPIF rédige un diagnostic et des préconisations pour optimiser les chances de vendre ou louer le bien au prix souhaité. Livrable : Note de synthèse de 5 pages maximum hors annexes</p> <p>ME.2- ME.3.1 et ME.3.2 Cas d'entreprise : A l'oral, en s'appuyant sur un rapport d'activités, le NCPIF présente une situation concrète vécue en entreprise, de croisement entre l'offre de sa structure et la demande d'un client jusqu'à l'aboutissement de la transaction de vente ou de location. Livrable : Rapport d'activités et présentation orale.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 21942 - Conseiller et accompagner son client</p>	<p>Compétences attestées</p> <p>CE.1 Déterminer le cadre du projet patrimonial : Identifier les besoins et attentes du client en termes patrimoniaux, ses ressources financières et de ses contraintes (situation familiale, professionnelle et fiscale) - KYC (know your clients).</p> <p>CE.2 Formuler des scénarios réalistes et pertinents : Analyser le dossier, Mobiliser ses connaissances des divers dispositifs immobilier et financiers existants, Identifier et solliciter les ressources internes ou externes, expertes de ces dispositifs (assureurs, banques, notaires, gestionnaires de patrimoines, huissiers, fiscalistes, avocats, professionnels de la rénovation ou du bâtiment, etc.).</p> <p>CE.3.1 Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière.</p> <p>CE.3.2 Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier.</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>ME.1- ME.3 - Cas d'entreprise : Le NCPIF analyse un dossier descriptif de la situation familiale, financière et patrimoniale globale d'un prospect - tous supports d'épargne et d'investissement réunis - et de ses objectifs. Il rédige un dossier de présentation à son intention des solutions financières, techniques et immobilières adaptées à son projet et son profil.</p> <p>Livrable : dossier écrit de 10 pages maximum hors annexes.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 21942 - Développer le portefeuille de biens et de prospects</p>	<p>Compétences attestées</p> <p>CE.1 - S'intégrer à son environnement : identifier les tendances du marché et les axes de développement en termes de flux migratoires, de politique d'urbanisme et d'urbanisation, de projets d'infrastructures et de développement, Développer et entretenir des relations suivies avec les acteurs locaux et régionaux (associations de commerçants, élus, organisations professionnelles, clubs et associations de "notables"), Etre en veille sur tous les vecteurs d'information disponibles en lien avec l'habitat, le commerce, l'urbanisme et l'écologie.</p> <p>CE.2 Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles.</p> <p>CE.3 Négocier le mandat : Argumenter sur l'efficacité et la valeur ajoutée du mandat, Proposer et chiffrer des services de promotion classiques et digitaux du bien sur le marché, Réaliser une estimation pertinente du bien en fonction de sa qualité, de sa situation et des prix du marché.</p> <p>CE.4 Définir les caractéristiques du bien à proposer : Argumenter sur l'efficacité et la valeur ajoutée du mandat, Cerner les besoins et les motivations de l'acquéreur / locataire, Valider les capacités d'engagement financier de l'acquéreur / locataire.</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Me1 Cas d'entreprise : dossier de veille Dans le cadre d'une situation professionnelle vécue, le NCPIF présente la veille menée sur le terrain pour justifier de sa connaissance des acteurs et enjeux du périmètre d'activité de sa structure. Livrable : dossier écrit et soutenance devant un jury de professionnels.</p> <p>ME.2 Cas d'entreprise : Sur la base d'une activité réelle, le NCPIF fournit un plan de prospection de biens et clients sur son marché. Livrable : dossier de 5 pages maximum hors annexes ou présentation de type PowerPoint.</p> <p>ME.3 Cas d'entreprise : A partir de la visite d'un bien immobilier, le NCPIF réalise une estimation du bien et bâtit un dossier de prise de mandat à destination du propriétaire vendeur ou bailleur. Livrable : dossier de 5 pages maximum hors annexes.</p> <p>ME.4 Cas d'entreprise : Simulation d'entretien avec un acquéreur ou un locataire potentiel, précédée de l'étude d'un dossier réunissant des données administratives et financières sur ce prospect. Livrable : épreuve orale en interaction avec un professionnel.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes : 2 employé(e)s 2 employeurs

En contrat d'apprentissage	X	1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes : 2 employé(e)s 2 employeurs
Après un parcours de formation continue	X	1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes : 2 employé(e)s 2 employeurs
En contrat de professionnalisation	X	1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes : 2 employé(e)s 2 employeurs
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes : 2 employé(e)s 2 employeurs

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 22 janvier 2013 publié au Journal Officiel du 5 mars 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier" avec effet au 13 février 2009, jusqu'au 05 mars 2018.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 09 avril 2018 publié au Journal Officiel du 17 avril 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier" avec effet au 05 mars 2018, jusqu'au 17 avril 2022.

Arrêté du 19 novembre 2014 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur.

Pour plus d'informations

Statistiques :

en moyenne 37 certifiés par an
<http://www.sciences-u-lyon.fr>

Autres sources d'information :

[Sciences-u-paris](#)

[Sciences-U Lyon](#)

[E2SE](#)

[Sciences-u Efab lille](#)

Lieu(x) de certification :

Sciences-U Lyon : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône (69) [Lyon]

SCIENCES-U LYON

53 cours Albert Thomas

69003 Lyon

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

SCIENCES-U LILLE - EFAB - 146 rue Nationale, 59000 Lille - www.efab-lille.fr

SCIENCES-U LYON - 53 cours Albert Thomas 69003 Lyon - www.sciences-u-lyon.fr

SCIENCES-U PARIS - 11/13 rue Camille Pelletan, 92120 Montrouge - www.sciences-u-paris.fr

E2SE - 13 Boulevard Maréchal Juin - 14000 Caen

Historique de la certification :

Certification précédente : [Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier](#)