

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16201**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

Nouvel intitulé : Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Sciences-U Paris	Directeur Sciences U Paris

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 immobilière, qui maîtrise parfaitement les techniques commerciales de transaction en immobilier d'habitation et en immobilier d'entreprise (locaux commerciaux et fonds de commerce).

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 Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et financier est l'acteur incontournable des opérations immobilières et financières de ses clients. A l'instar du notaire ou l'avocat, il pérennise sa relation avec les clients, il les conseille et les accompagne tout au long de leur vie. Il informe régulièrement ses clients des évolutions économiques et juridiques des marchés et assure le suivi des transactions dont il a été acteur.

Il examine les caractéristiques juridiques, fiscales, financières, économiques, techniques et environnementales des transactions.

Il gère et planifie ses actions sur le court, moyen et long terme. Il entretient un réseau professionnel solide. Il peut être amené à assumer des fonctions de management d'équipe commerciale, en tant que responsable d'agence.

Les capacités attestées :

- 1 - Formaliser des mandats de vente et de location de biens pour se constituer un portefeuille qualifié de lots immobiliers à proposer à la vente et à la location
- 2 - Formaliser des mandats de recherche de biens à acquérir ou à louer pour se constituer un portefeuille de clients acquéreurs et locataires.
- 3 - Mettre en relation les besoins et les objectifs vendeur et acquéreur et propriétaires et locataires pour réaliser rapprocher l'offre de la demande.
- 4 - Contribuer à la décision d'achat pour s'engager effectivement dans la conclusion d'une transaction équitable.
- 5 - Suivre un dossier jusqu'à la conclusion de la vente pour assurer la conclusion des transactions de location et de vente
- 6 - Assurer le suivi de ses clients vendeurs, acquéreurs et locataires, grâce à sa connaissance des marchés immobiliers et financiers pour fidéliser ses clients
- 7 - Veiller à ce que ses clients mettent en œuvre une gestion active de leurs biens pour assurer la conservation du patrimoine de ses clients
- 8 - Accompagner ses clients tout au long de leur vie pour leur apporter un conseil raisonné
- 9 - Concevoir et mettre en œuvre une stratégie patrimoniale pour assurer la pérennité du patrimoine

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

Il est autonome dans l'analyse du dossier de ses clients particuliers et professionnels, et dans l'élaboration des préconisations.

Il prend des décisions sans en référer à son N+1. Sa responsabilité est grande puisqu'il engage la responsabilité de son employeur.

Il sait travailler en réseau avec des professionnels de niveau de compétence équivalant ou supérieur : confrères, chargés de clientèle, gestionnaires de patrimoine, notaires, avocats, fiscalistes, architectes, contractants généraux, courtiers.

Ce professionnel sait prendre rapidement des décisions, et fait preuve de pugnacité.

Il peut à terme diriger une équipe, ou d'une unité commerciale d'agence immobilière ou de cabinet de gestion de patrimoine des particuliers.

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 :

9 Blocs de compétences font l'objet d'évaluation des capacités des candidats. L'observation critériée des pratiques professionnelles mises en œuvre face à des situations de travail associées aux 9 blocs de compétences attestera de la maîtrise des activités caractérisant la

qualification professionnelle objet de la certification.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		5 membres dont le Président choisi parmi les 4 membres extérieurs à Sciences U EFAB (2 sont des salariés et 2 des employeurs) et 1 représentant de Sciences U l'EFAB.
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		5 membres dont le Président choisi parmi les 4 membres extérieurs à Sciences U EFAB (2 sont des salariés et 2 des employeurs) et 1 représentant de Sciences U l'EFAB.
En contrat de professionnalisation	X		5 membres dont le Président choisi parmi les 4 membres extérieurs à Sciences U EFAB (2 sont des salariés et 2 des employeurs) et 1 représentant de Sciences U l'EFAB.
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X		5 membres dont le Président choisi parmi les 4 membres extérieurs à Sciences U EFAB (2 sont des salariés et 2 des employeurs) et 1 représentant de Sciences U l'EFAB.

	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 5 mars 2018.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

14 certifiés par an

<http://www.sciences-u-paris.fr>

Autres sources d'information :

www.sciences-u-paris.fr

Lieu(x) de certification :

Sciences-U Paris : Île-de-France - Paris (75) [Montrouge]

11/13 rue Camille Pelletan 92120 Montrouge

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

Sciences-U Lille (EFAB Lille)

146 rue Nationale

59800 Lille

Sciences-U Lyon

53 cours Albert Thomas

69003 Lyon

Sciences U Paris

11-13 rue Camille Pelletan

92100 Montrouge

Historique de la certification :

Certification suivante : Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier