

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5999**

Intitulé

Négociateur immobilier

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP)	Directeur de l'IFOCOP

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313w Vente de produits financiers

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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

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.

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

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.

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

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1501 : Gérance immobilière

C1502 : Gestion locative immobilière

C1503 : Management de projet immobilier

C1504 : Transaction immobilière

Réglementation d'activités :

- 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".

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification "négociateur immobilier" est composée de 3 blocs de compétences décrits-ci-après. Chaque bloc de compétences est évalué en vue de la délivrance d'une certification partielle du titre.

Bloc 1 : prospecter, commercialiser et négocier une opération immobilière.

Bloc 2 : assister, conseiller et assurer la relation client.

Bloc 3 : assurer le suivi administratif, technique et financier jusqu'au terme de l'opération immobilière.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 5999 - Prospector, commercialiser et négocier une opération immobilière</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Sanction : la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 1 - validité 5 ans.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 5999 - Assister, conseiller et assurer la relation client</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Sanction : la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 2 - validité 5 ans.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 5999 - Assurer le suivi administratif, technique et financier jusqu'au terme de l'opération immobilière	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Sanction : la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 3 - validité 5 ans.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	1 membre de l'Institut 2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert
En contrat de professionnalisation	X	1 membre de l'Institut 2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2005	X	1 membre de l'Institut 2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert

	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 1er juillet 2008 publié au Journal Officiel du 06 juillet 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé Négociateur immobilier, avec effet au 06 juillet 2008, jusqu'au 06 juillet 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 07 avril 2017 publié au Journal Officiel du 21 avril 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé "Négociateur immobilier" avec effet au 14 avril 2017, jusqu'au 21 avril 2020.

Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Négociateur immobilier" avec effet au 06 juillet 2011 jusqu'au 14 avril 2017.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Environ 30 titulaires de la certification par an

Autres sources d'information :

information@ifocop.fr

www.ifocop.fr

<http://www.ifocop.fr>

Lieu(x) de certification :

Siège social IFOCOP, 3 Rue du Caducée - 94516 RUNGIS CEDEX

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

- IFOCOP, Allée Rosa Luxembourg - Parc d'activités des Bellevues - 95610 Eragny/Oise

- IFOCOP, 39 Rue Saint Sébastien - 75011 Paris

Historique de la certification :