

BAC + 3 | BACHELOR



NÉGOCIATEUR CONSEIL EN PATRIMOINE IMMOBILIER ET FINANCIER



N°40174

MAJ 05/06/2025

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 et/ou avoir validé deux premières années d'enseignement supérieur dans le domaine visé par la certification professionnelle.
- Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification : Avoir réalisé une période d'activité en entreprise (stage, apprentissage, période de professionnalisation) d'une durée minimum de 90 jours.

DÉBOUCHÉS

- Négociateur en immobilier / Mandataire immobilier
- Agent Immobilier / Agent Commercial en immobilier
- Conseiller en immobilier
- Conseiller en gestion de patrimoine immobilier
- Conseiller en investissements immobiliers
- Chargé de location / Gestionnaire locatif
- Responsable/Directeur d'agence immobilière

Poursuite :

- BAC+5 Manager des Actifs et Patrimoines Immobiliers
- Pour créer une agence, le diplôme permet d'obtenir la carte professionnelle de transaction

Titre RNCP de **niveau 6** reconnu par l'Etat, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 31 janvier 2025 délivré sous l'autorité de **Sciences-U Lyon**.

Echéance de l'enregistrement : 30.01.2030

MODALITÉS

Formation
en **apprentissage**

Formation en
1 an

546h en centre
de formation

Rythme d'alternance : 2 jours de formation (lundi, mardi) et 3 jours en entreprise.

MISSIONS

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 du patrimoine.

Il maîtrise **le marché**, les **évolutions économiques**, la **réglementation**, la **fiscalité**, les **financements et les techniques de négociation** et analyse la situation, les besoins et les capacités de ses clients pour effectuer des préconisations visant à la constitution d'un patrimoine rentable et sécurisé.

Il assure la gestion aussi bien des **transactions immobilières** sur du résidentiel, tertiaire ou commercial, que des **placements bancaires, boursiers** et en **assurance vie**.

- *Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés.*
- *Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché.*
- *Déterminer le cadre du projet patrimonial du client.*
- *Présenter les dispositifs financiers.*

COMPETENCES VISÉES

Elaborer une stratégie de prospection et de négociation commerciale pour le développement d'un portefeuille de biens immobiliers.

Encadrer la transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur

Conseiller un client dans son projet patrimonial immobilier et financier

PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc 1 : Elaborer une stratégie de prospection et de négociation commerciale pour le développement d'un portefeuille de biens immobiliers

- Veille et analyse du marché immobilier
- Stratégies de négociation et conseil immobilier
- Création et gestion d'un portefeuille immobilier
- Techniques de prospection et acquisition de mandats
- Définition et valorisation des biens à la vente ou à la location

Bloc 2 : Encadrer la transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur

- Analyse responsable et éthique des biens immobiliers
- Promotion et communication des biens immobiliers
- Présentation et mise en relation des biens et des clients
- Négociation des transactions immobilières
- Suivi des transactions de vente
- Suivi des transactions de location
- Anglais professionnel de l'immobilier

Bloc 3 : Conseiller un client dans son projet patrimonial immobilier et financier

- Définition du projet patrimonial immobilier et financier
- Expertise et analyse du dossier patrimonial
- Évaluation de la faisabilité patrimoniale
- Stratégies de financement et dispositifs responsables
- Suivi et mise en oeuvre du projet patrimonial

MODALITES D'EVALUATION

Une évaluation, à la fois sommative et formative, est assurée tout au long de la formation, sous forme de rapports, soutenances orales, études de cas et jeux de rôles.

Mise en situation professionnelle :
Développement d'un portefeuille de biens immobiliers et de clients

Projet professionnel :
Rapport d'activités - Transaction immobilière

Mise en situation professionnelle :
Conseil patrimonial

La certification est délivrée si le candidat répond aux conditions cumulatives suivantes :

Se présenter à toutes les épreuves

Avoir une note de minimum 10/20 à l'ensemble des épreuves certifiantes.

90 jours minimum d'expérience en entreprise à valider pendant la formation

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification.

À noter que :

- Si le bloc est composé d'une seule épreuve certificative, la note devra être supérieure ou égale à 10/20 ;
- Si un bloc de compétences comprend plusieurs modalités d'évaluation/épreuves certifiantes, les épreuves de certification peuvent se compenser entre elles, cependant la note obtenue à chaque épreuve certificative doit être supérieure ou égale à 06/20.

En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences.

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP

Une adaptation à toutes nos formations est possible pour les personnes nécessitant un aménagement spécifique, sous réserve de nous contacter.

Référent Handicap : Anne Garcia - anne.garcia@cneap.fr - 06.33.38.98.85

