

BAC + 3 | BACHELOR



NÉGOCIATEUR CONSEIL EN PATRIMOINE IMMOBILIER ET FINANCIER



N°36 382

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'une certification RNCP de Niveau 4 et avoir validé une 2ème année dans l'enseignement supérieur dans le domaine de l'immobilier ou du commerce ou être titulaire d'une certification de niveau 5 dans l'immobilier ou le commerce.
- Connaissances en immobilier ou négociation ou en rapport avec le domaine de compétence.
- Inscription sur dossier avec un entretien

DÉBOUCHÉS

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

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 25 avril 2022 délivré sous l'autorité de **Sciences-U Lyon**.

MODALITÉS

Formation
en **alternance**

Formation en
1 an

500h en centre
de formation

Rythme d'alternance : 2 jours de formation (jeudi et vendredi) 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

Prospection commerciale et développement du portefeuille de biens immobiliers

Accompagnement du vendeur et de l'acquéreur jusqu'à la finalisation de la transaction

Conseil et accompagnement du client dans son projet patrimonial

PROGRAMME DE LA FORMATION

RÉGLEMENTATION PROFESSIONNELLE ET CONNAISSANCES JURIDIQUES

- Environnement réglementaire de l'immobilier
- Droit des obligations et des contrats de l'immobilier
- Droit pénal des affaires
- Droit patrimonial
- Connaissances juridiques associées : fonds de commerce, assurances, copropriété

FISCALITÉ, FINANCEMENT ET OPTIMISATION DE PATRIMOINE

- Fondements économiques et financiers de la gestion de patrimoine
- Épargne, fiscalité et financement
- Défisicalisation, rentabilité des investissements

NÉGOCIATION ET RELATIONS CLIENTS

- Prospection
- Relation clients et fidélisation
- Négociation
- Conseil et gestion individuelle de patrimoine

URBANISME, BÂTIMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Urbanisme et pathologie du bâtiment
- Notions de valorisation de l'immobilier durable
- Diagnostic technique
- Évaluation
- Expertise

COMMUNICATION APPLIQUÉE

- Communication professionnelle, orale et écrite
- Les outils informatiques appliqués à l'activité

MODALITES D'EVALUATION

Évaluations modulaires

Contrôle continu

Études de cas

Épreuves de certifications

Rapport d'activités

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.

La période en entreprise doit être entièrement réalisée.

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.