

IFCG-Carières

## FORMATION

### CQP NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) "Négociateur immobilier"

Niveau 4, code NSF 313w.

Code RNCP 38277 - Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 15/11/2023.

Certificateur : La Branche de l'Immobilier





## CERTIFICATION

Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) "Négociateur immobilier"

Niveau 4, code NSF 313w.

Code RNCP 38277 - Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 15/11/2023.

Certificateur : La Branche de l'Immobilier

## DURÉE

5 mois / 700 heures

245h en centre et 455h en entreprise

Ces durées peuvent varier en fonction de votre statut.

## PUBLIC

Demandeurs d'emploi

Salarié(e)s

Personnes en situation de handicap

Personnes en reconversion professionnelle

## ADMISSION

Sur dossier, tests et entretien individuel

Bilan de positionnement à l'entrée en formation

## TARIF

Contactez-nous au 09 81 37 97 01

Ou consulter notre site internet

[www.ifcg-carrieres.fr](http://www.ifcg-carrieres.fr)

## FINANCEMENT

Selon le projet et le statut, par le CPF, Pôle Emploi, les dispositifs Région, l'OPCO de référence, Transition Professionnelle, CPF de transition, Pro-A, plan de développement des compétences.

## INFOS +

[www.ifcg-carrieres.fr](http://www.ifcg-carrieres.fr), rubrique "INFOS"



## NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

CQP - Certificat de Qualification Professionnelle

Inscrit au RNCP. Eligible au CPF. Mixte Présentiel-Distanciel.



### DESCRIPTION MÉTIER

Code ROME correspondant au métier de Négociateur immobilier - C1504

- Réalise des transactions immobilières et/ou foncières (location, vente) et conseille des clients sur les possibilités d'acquisition, de location, de vente selon la législation de l'immobilier.
- Peut être spécialisé dans un domaine (immobilier d'entreprise, de commerce, ...).
- Peut diriger une agence immobilière ou un réseau d'agences

Le négociateur immobilier est un spécialiste des transactions immobilières. Il prospecte les biens immobiliers et fonciers, assure en tant qu'intermédiaire la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs puis négocie les conditions de la vente du bien immobilier ou foncier, jusqu'à leur conclusion.



### COMPÉTENCES VISÉES ET ACQUISES

A l'issue de la formation les candidats ont acquis les aspects règlementaires et les compétences nécessaires pour gérer toutes les étapes d'une opération immobilière. Ils sont capables de

- prospecter et d'évaluer un bien,
- de définir une stratégie de vente,
- de gérer un portefeuille clients,
- de contractualiser la vente dans le respect des normes en vigueur.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire en face en face alternant exposés, ateliers, mises en situation pratique, évaluations. Formation alternant des périodes en centre suivies de périodes en entreprise. Centrées sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif présentiel ou d'un mixte learning via une plateforme LMS (outils de visio, plateforme pédagogique en ligne permettant aux stagiaires de consulter des ressources complémentaires, d'être actifs en classe virtuelle,...).



### MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

L'obtention de la certification nécessite la validation de tous les blocs de compétences (totale ou partielle - mini 80% par bloc).

Spécifique IFCG Carrières :

- Evaluations intermédiaires en cours de formation sur chaque bloc de compétences
- Evaluation finale : étude de cas écrite par bloc de compétences et jeux de rôle devant un jury de professionnels (mises en situation reconstituées sous forme d'études de cas).

Le livret d'accompagnement compile l'ensemble des évaluations et suit le stagiaire tout au long de la mise en œuvre de son CQP.



### EQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe d'IFCG Carrières est composée de formateurs et d'intervenants professionnels et spécialisés. En qualité de praticiens et d'experts, ils sont reconnus dans leur domaine d'intervention afin de transmettre toute la technique et l'expertise de leurs compétences. Toute l'équipe attache une importance particulière à la maîtrise des méthodes et la capitalisation des nouvelles techniques, moyens et outils pédagogiques pour que les formations soient concrètes et opérationnelles qu'elles soient en présentiel ou en distanciel.

# PROGRAMME



## THEORIE - 245 heures réglementaires\* en CENTRE

CQP : 3 blocs de compétences :

### BC1 : Rechercher des clients-vendeurs pour obtenir des mandats de vente de biens immobiliers et fonciers

1. Prospection de biens immobilier (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné
2. Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier
3. Prise d'un mandat immobilier
4. Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier

### BC2 : Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter

1. Prise en charge du client - acquéreur
2. Analyse de la demande du client - acquéreur
3. Présentation des biens immobiliers et foncier
4. Visite des biens immobiliers et/ou fonciers

### BC3 : Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

1. Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur
2. Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur
3. Préparation de l'avant contrat
4. Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente



## PRATIQUE - 455 heures\* en ENTREPRISE

L'immersion en entreprise permet une réelle mise en oeuvre des nouvelles compétences.



## LIVRET D'ACCOMPAGNEMENT

Ce livret d'accompagnement est un document qui compile l'ensemble des évaluations de votre parcours et qui vous suivra tout au long de la mise en œuvre de votre CQP. Ce livret est co-rempli par l'organisme de formation. Il est structuré en deux parties :

"Vous" : Cette partie est à remplir par vos soins afin de renseigner votre identité et votre compatibilité avec le CQP visé.

"Votre parcours" : Cette partie est complétée par l'Organisme de Formation qui indiquera les résultats de votre positionnement, votre parcours de formation élaboré pour développer les compétences des blocs du CQP Négociateur(trice) immobilier et vos évaluations à mi-parcours et en fin de parcours.



## TOUT POUR RÉUSSIR

La recherche d'une entreprise pour cette période d'application pratique fait partie intégrante de la formation. Les apprenants sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés, jusqu'à l'obtention d'une entreprise d'accueil. Un programme de formation mixant le présentiel et le distanciel porté et développé par une plateforme pédagogique LMS afin de garantir toutes les chances d'obtention du CQP de Négociateur Immobilier.



## BON À SAVOIR

Nos formations peuvent être réalisées dans leur format global, modulable ou personnalisable en fonction de votre projet et de votre statut. Nous adaptons ainsi nos formations à votre besoin et à votre demande. En formation continue, en alternance, chaque prestation de formation vous est accessible.

\*Ces durées peuvent varier en fonction de votre statut.

## CENTRES DE FORMATION

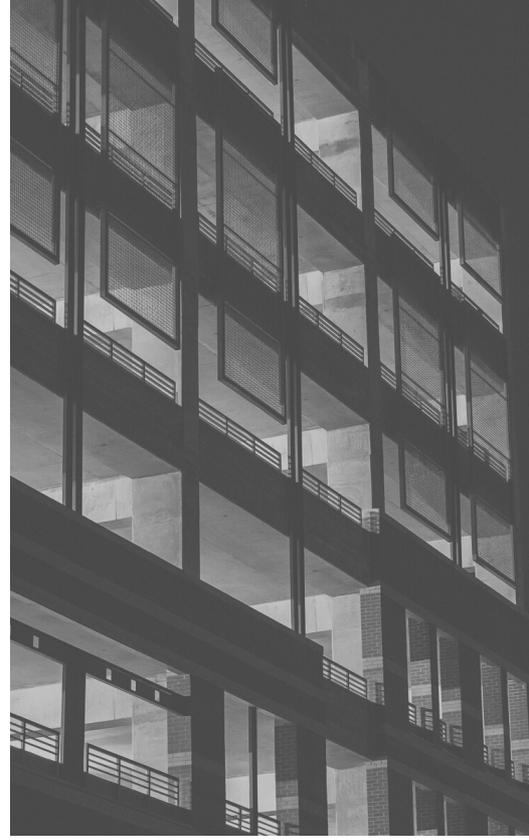
### CENON

IFCG Carrières  
13, avenue Jean Jaurès  
33150 CENON  
09 81 37 97 01  
direction@ifcggcarrieres.fr

## IFCG CARRIERES

Siège Social  
13, avenue Jean Jaurès  
33150 CENON

09.81.37.97.01  
direction@ifcggcarrieres.fr  
[www.ifcgg-carrieres.fr](http://www.ifcgg-carrieres.fr)



# ANNEXE

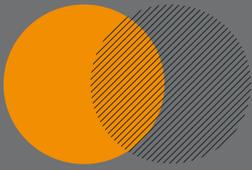
CQP  
NEGOCIATEUR IMMOBILIER

**ifcgc**  
Carrières  
Conseils & Formations

[direction@ifcgcarrieres.fr](mailto:direction@ifcgcarrieres.fr)

[www.ifcgc-carrieres.fr](http://www.ifcgc-carrieres.fr)

09.81.37.97.01



# Négociateur Immobilier

## Définition de l'Emploi

### Finalité / Mission

Le métier de négociateur immobilier est en plein essor ces dernières années avec le renouveau du marché.

Il est présent à toutes les étapes d'une démarche d'achat ou de location immobilière, de la prospection à la signature des contrats en passant par la recherche d'acquéreurs et le montage de dossier.

Le négociateur immobilier recherche des biens à vendre ou à louer pour des particuliers ou des professionnels.

Il estime la valeur vénale du bien ou fixe le montant du loyer en fonction des caractéristiques du marché et du bien en lui-même. Il rédige le mandat et doit assurer la promotion commerciale en utilisant tous les moyens sa disposition (exploitation des fichiers clients, mailing, visite, publicité...). Il participe à la négociation en ayant le rôle d'intermédiaire entre les deux parties (acquéreur/ vendeur ou loueur/ bailleur). S'il s'agit d'une location, il rédige l'état des lieux puis le bail. Il conseille en matière de fiscalité d'assurance pour l'acquisition, la revente, la succession et la location. Les objectifs de la certification visent une insertion rapide et pérenne sur le marché de l'immobilier, marché en pleine croissance.



### Type d'EMPLOI accessible:

- Négociateur immobilier
- Agent immobilier
- Agent commercial
- Attaché commercial
- Chargé de projet immobilier
- Conseiller immobilier
- Conseiller transactions
- Conseiller en investissements
- Gestionnaire de patrimoine

**Code ROME associé C1504 - Transaction immobilière**

**Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) "Négociateur immobilier", Niveau 4, code NSF 313w.** Code RNCP [38277](#) | Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 15/11/2023.  
Certificateur : [La Branche de l'Immobilier](#)



### Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

Voie d'accès à la certification par la formation :

- Validation des blocs de compétences (totale ou partielle - mini 80% par bloc) par leurs modalités d'évaluations spécifiques + 1 validation complémentaire en plus de la validation des blocs : soutenance orale en prenant appui sur un dossier de valorisation des compétences.
- L'accès à la certification professionnelle est également possible par la mise en œuvre d'un parcours mixte.



# PRESENTATION DETAILLEE DU REFERENTIEL ACTIVITES ET COMPETENCES

## BC1

Rechercher des clients-vendeurs pour obtenir des mandats de vente de biens immobiliers et fonciers

### ACTIVITES

- Prospection de biens immobilier (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné
- Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier
- Prise d'un mandat immobilier
- Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier

### COMPETENCES

C1. - Dans le cadre des orientations fixées par la hiérarchie, prospecter des biens immobiliers et fonciers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné pour développer des opportunités de mandats immobiliers et fonciers.

C2. - En lien avec la hiérarchie estimer le prix d'un bien Immobilier et/ou foncier en collectant les informations nécessaires et en rédigeant un avis de valeur pour définir une valeur fiable du bien par rapport au marché et pour recueillir l'adhésion du client vendeur.

C3. - Rempporter un mandat immobilier en ayant expliqué les différentes typologies de mandats et argumenté en faveur de la typologie préconisée par l'agence pour convaincre le client à signer le mandat.

C4. - Promouvoir le bien immobilier et/ou foncier en rédigeant la fiche commerciale, diffusant l'annonce via les canaux le plus opportuns, collaborant à la production de visuels et constituant le dossier de vente afin d'assurer la meilleure visibilité auprès des publics cibles pour la mise en vente du bien immobilier et/ou foncier.

## BC2

Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter

### ACTIVITES

- Prise en charge du client - acquéreur
- Analyse de la demande du client - acquéreur
- Présentation des biens immobiliers et foncier
- Visite des biens immobiliers et/ou fonciers

### COMPETENCES

C5. - Prendre en charge le client-acquéreur en l'accueillant à l'agence sans discriminations, en répondant aux sollicitations téléphoniques et en traitant les demandes par internet dans des délais impartis et dans le respect des directives de la hiérarchie pour assurer un premier niveau d'information.

C6. - Analyser la demande du client- acquéreur, en le questionnant sur ses besoins et ses disponibilités financières et en reformulant ses demandes pour identifier sa recherche et son projet immobilier en lien avec son supérieur hiérarchique.

C7. - Présenter des biens immobiliers et fonciers auprès du client acquéreur en effectuant des rapprochements entre ses demandes et les biens existants, et suggérant des biens similaires afin de répondre à ses attentes tout en élargissant les possibilités d'achat de biens immobiliers et fonciers.

C8. - Assurer la visite des biens immobiliers et fonciers auprès du client acquéreur en planifiant le rendez-vous, préparant le bien en amont, conduisant la visite physiquement ou virtuellement et présentant le dossier de vente afin de valoriser le bien et permettre d'en amorcer la vente.

## BC3

Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

### ACTIVITES

- Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur
- Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur
- Préparation de l'avant contrat
- Suivi de l'avant contrat jusqu'à la répétition de la vente

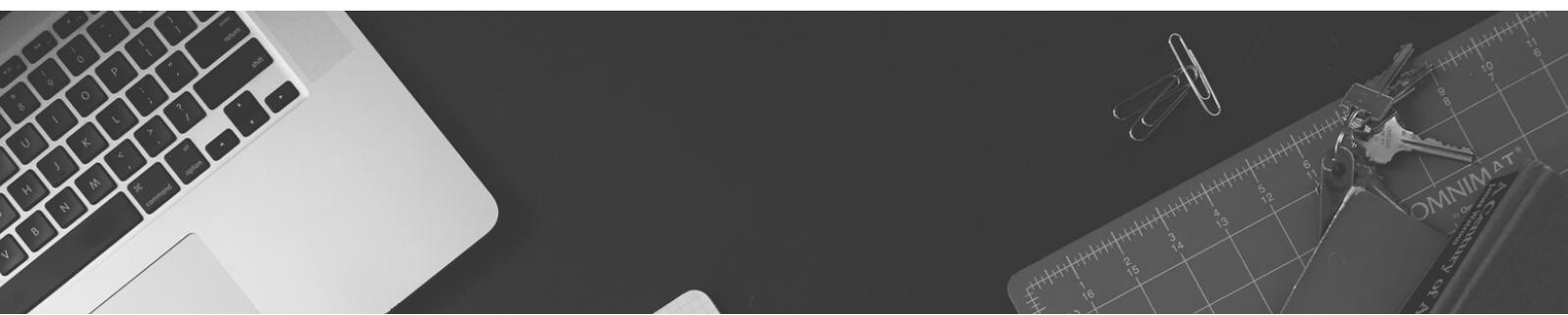
### COMPETENCES

C9. - Elaborer une promesse d'achat avec le client acquéreur en le consultant sur les biens immobiliers et/ou fonciers pour lesquels positionner une offre d'achat à un prix acceptable par le vendeur, et en rédigeant l'offre d'achat de façon complète pour garantir sa conformité et l'enclenchement de la transaction immobilière.

C10. - Présenter l'offre d'achat du bien immobilier et/ou foncier au client-vendeur en expliquant les démarches effectuées pour vendre le bien et en valorisant de façon pertinente l'offre d'achat afin de convaincre le client/vendeur à contresigner l'offre du client-acquéreur.

C11. - Préparer l'avant contrat en constituant le dossier administratif relatif à la transaction commerciale et en organisant la réception du client acquéreur lors de la signature de l'avant-contrat afin de permettre la contractualisation de l'acquisition et le versement de l'acompte séquestre.

C12. - Accompagner le client acquéreur et vendeur depuis l'avant contrat jusqu'à la signature de l'acte de vente final en suivant les conditions suspensives, en partageant les informations nécessaires, en organisant la signature finale et visitant le bien afin de sécuriser la vente pour finaliser la transaction immobilière et percevoir les honoraires de l'agence.



Siège Social  
13, Avenue Jean Jaurès  
33150 CENON

09.81.37.97.01  
direction@ifcgcarrieres.fr  
[www.ifcg-carrieres.fr](http://www.ifcg-carrieres.fr)



Horaires des centres de formation  
9h/12h30 - 13h30/17h

