

# Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier

## Programme de formation

### UC1 - DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE DE BIENS ET DE PROSPECTS

#### Droit et pratique du mandat de vente

Présenter, négocier et conclure un mandat de vente

#### Marketing de l'immobilier

Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles

#### Droit et pratique de la vente en l'état futur d'achèvement

Mener une vente sur toutes ses étapes dans le cadre particulier de la VEFA

#### Techniques de négociation

Mener une vente ou une location sur toutes ses étapes, de la recherche du bien, de l'acquéreur ou du locataire à la signature du compromis ou du bail

#### Gestion d'un centre de profit immobilier

Prendre les décisions pertinentes pour maîtriser ses coûts et améliorer ses marges, élaborer le budget de sa Business Unit

### UC2 - FINALISER LA VENTE OU LA LOCATION

#### Assurance

Conseiller son client lors de la souscription des contrats, accompagner son client lors d'un sinistre

#### Diagnostics techniques

Analyser et expliquer un rapport de diagnostic immobilier

#### Technique du bâtiment

Définir les caractéristiques techniques d'un bien  
Valoriser l'incidence de la qualité de construction d'un bien

#### Urbanisme

Maîtriser les règles d'urbanisme et les appliquer aux opérations  
Identifier les systèmes constructifs et appréhender leurs évolutions architecturales  
Définir les caractéristiques techniques d'un bien.  
Valoriser l'impact de la qualité de construction d'un bien sur la longévité

#### Droit et pratique de la copropriété.

Expliquer le rôle et le fonctionnement de la copropriété

#### Droit et pratique de la gestion locative

gérer un bien en location depuis la recherche de locataire jusqu'à sa sortie



## Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier

vincent de paul

Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier

### UC3-CONSEILLER ET ACCOMPAGNER SON CLIENT

#### Droit général

Mettre en pratique l'ensemble des différents droits associés à la propriété en tenant compte de la situation familiale

#### Fondements économiques et financiers

Définir et caractériser les patrimoines financiers et immobiliers

#### Financement et fiscalité

Analyser une situation patrimoniale, mobiliser les dispositifs adéquats, proposer des solutions argumentées

#### Expertise immobilière

Réaliser une évaluation de la valeur de marché d'un bien et rédiger un rapport d'expertise simple.

### DOSSIER PROFESSIONNEL

Mettre en pratique les connaissances acquises au cours de la formation

Travailler et analyser une problématique NCPIF

Faire l'état des lieux d'une situation

Formuler des préconisations chiffrées, solutions, axes d'amélioration

### COMMUNICATION APPLIQUÉE

Communication professionnelle, orale et écrite en Anglais

Utilisation des outils informatiques appliqués à l'activité

